



Universitat d'Alacant  
Universidad de Alicante

Facultat de Dret  
Facultad de Derecho

**FACULTAD DE DERECHO**  
**GRADO EN DERECHO**  
**TRABAJO FIN DE GRADO**  
**CURSO ACADÉMICO 2018-2019**

TÍTULO:

**La Política Comercial de la Unión Europea. Los mecanismos de resolución de controversias relativas a inversiones.**

AUTOR:

**Ricardo Berenguer Asensi**

TUTOR ACADÉMICO:

**DR. D. Jaume Ferrer Lloret**

# ÍNDICE

I.	Introducción	3
II.	Aspectos generales de la Política Comercial de la Unión Europea	5
1.	Delimitación y ámbito de aplicación	5
2.	Instrumentos de Política Comercial Común	9
3.	La Unión Europea ante la Organización Mundial del Comercio	11
III.	La práctica convencional de la Unión Europea en materia de comercio	13
1.	Potestad y legitimación de la Unión Europea para suscribir acuerdos comerciales internacionales	13
2.	Procedimiento de elaboración de acuerdos comerciales internacionales	14
3.	Evolución de la práctica convencional de la Unión	15
4.	Los acuerdos comerciales de nueva generación. El AECG	17
IV.	Los mecanismos de resolución de controversias inversor-Estado	21
1.	Nociones generales	21
2.	El arbitraje de inversiones	23
•	Concepto y características generales	23
•	El Centro Internacional de Arreglo de Diferencias relativas a Inversiones (CIADI)	25
•	Críticas al modelo tradicional de arbitraje de inversiones	27
•	Compatibilidad del arbitraje de inversiones con el Derecho de la Unión Europea	29
3.	Los mecanismos de resolución de controversias relativas a inversiones en la Política Comercial de la Unión Europea	33
•	Los mecanismos de resolución de controversias inversores-Estado en los acuerdos de nueva generación de la Unión Europea	34
•	El Tribunal Internacional de Inversiones	39
•	Compatibilidad con el Derecho de la Unión Europea	41
V.	Conclusión	45
VI.	Bibliografía	47

# **I. INTRODUCCIÓN**

El comercio internacional es actualmente un fenómeno en constante auge y cambio. Las economías de los países del mundo se interrelacionan ininterrumpidamente, formando una economía mundial, al mismo tiempo que empresarios (personas físicas y personas jurídicas), inversores y personas no dedicadas principalmente a una actividad comercial llevan sus capitales, productos, servicios e ideas a países distintos de los suyos.

En este contexto de globalización, se hace visible la necesidad de regular los intercambios internacionales y de crear reglas y normas que aporten seguridad jurídica y rapidez al tráfico mercantil.

Con esta finalidad, el presente trabajo pretende abordar las iniciativas y aportaciones de la Unión Europea en la creación de un mercado global, justo y eficiente. Para ello, analizaremos, en primer lugar, el instrumento a través del cual la Unión trata de regular y normativizar el comercio y la inversión internacional: la Política Comercial Común. Explicaremos las competencias de la Unión en este campo, centrándonos en las inversiones y mecanismos de resolución de controversias; resumiremos los instrumentos de los que se sirve la Unión para hacer efectiva esta Política; y, analizaremos las relaciones de la UE con la Organización Mundial del Comercio, en su papel de organización de carácter multilateral enfocada a la armonización del comercio internacional.

A continuación, trataremos de forma separada y detallada el mecanismo utilizado por la Unión para ejercer sus competencias comerciales en el plano internacional: los tratados y acuerdos comerciales internacionales. Mediante estos tratados, la Unión pacta con terceros Estados las reglas que regirán el comercio entre ambos, y, en muchas ocasiones, también la inversión. Analizaremos la competencia y legitimación de la Unión en este campo, el proceso de elaboración de Acuerdos comerciales, la evolución de los mismos a lo largo de la historia de la UE y, por último, detallaremos el contenido de uno de los acuerdos comerciales más importantes: el Acuerdo Económico y Comercial Global entre la UE y Canadá (AECG)<sup>1</sup>.

Una vez finalizada la explicación básica sobre la Política Comercial Común y los Acuerdos comerciales y de inversión de la Unión, daremos por terminada la parte general de este trabajo, pasando a la parte específica.

---

<sup>1</sup> Disponible en DO L 11 de 14.1.2017, p. 23/1079

Debido a la enorme cantidad de aspectos que forman parte de la Política Comercial Común, no podemos analizar al detalle todos ellos. Por lo tanto, en esta parte específica nos centraremos únicamente en uno de los puntos más controvertidos de esta política, tanto a nivel internacional como europeo: los Mecanismos de Resolución de Controversias entre Inversores y Estados.

Estos mecanismos sufren las críticas de numerosos sectores de la sociedad, la doctrina y las instituciones públicas, haciendo su regulación bastante complicada en comparación con otros puntos menos controvertidos de la Política Comercial. No obstante, como posteriormente explicaremos, la necesidad de su existencia es incuestionable en una era de globalización como la que vivimos.

Para abordar de la mejor manera esta cuestión, comenzaremos por una breve explicación sobre la protección de las inversiones a lo largo de la historia reciente. A continuación, entraremos de lleno en los mecanismos de resolución de controversias inversor-Estado más usados a nivel internacional: los arbitrajes de inversiones. Y, por último, indagaremos en el sistema propuesto por la Unión Europea. Asimismo, durante toda esta parte haremos referencia a la compatibilidad de estos sistemas de resolución de controversias con el Derecho de la Unión Europea.

A lo largo del presente trabajo, procuraremos conseguir una adecuada comprensión de la Política Comercial Común y los mecanismos de resolución de controversias entre inversores y Estados utilizados a nivel internacional y promovidos por la Unión Europea.

## **II. ASPECTOS GENERALES DE LA POLÍTICA COMERCIAL DE LA UNIÓN EUROPEA**

### **1. Delimitación y ámbito de aplicación**

La Unión Europea ocupa el primer puesto en cuanto a exportadora e importadora de productos, siendo su Producto Interior Bruto el más alto de todo el mundo (por delante de EE.UU, China y Japón). Por esta razón, no es de extrañar que la Unión actúe e intervenga en el comercio mundial de forma constante e intensa, estableciendo relaciones comerciales con terceros países y favoreciendo la creación de un marco de comercio sostenible y respetuoso con los derechos humanos (especialmente, a través de la Organización Mundial del Comercio que será objeto de comentario en los siguientes apartados).

Para llevar a cabo su labor como ente participante en el comercio mundial, la Unión se vale de un instrumento predilecto: la Política Comercial Común (PCC). Estipulada en los artículos 206 y 207 del Tratado de Funcionamiento de la Unión Europea (TFUE)<sup>2</sup>, la PCC representa la vía a través de la cual la Unión regula sus relaciones económicas con terceros países, suponiendo, por lo tanto, una de las manifestaciones más importantes en el marco de la Acción exterior de Unión Europea. En dicho marco, la Unión se compromete (artículo 207.1 in fine TFUE) a respetar los Derechos Fundamentales y Humanos, la democracia, el Estado de Derecho, los principios de dignidad humana, solidaridad e igualdad y el Derecho Internacional (artículo 21 del Tratado de la Unión Europea).

Por su parte, la PCC ha de guiar la actuación de la Unión Europea hacia el “desarrollo armonioso del comercio mundial, hacia la supresión progresiva de las restricciones a los intercambios internacionales y a las inversiones extranjeras directas, así como hacia la reducción de las barreras arancelarias y de otro tipo” (artículo 206 del TFUE).

En ejercicio de la PCC, la Unión Europea actúa como un único ente, representando los intereses de los Estados miembros que, de forma conjunta y por medio del Consejo Europeo, definen las líneas y bases de esta política. En efecto, tal y como establece el artículo 3.1.e) TFUE, la PCC es competencia exclusiva de la Unión, por lo que la regulación de las relaciones económicas y comerciales de los Estados miembros con

---

<sup>2</sup> Versiones consolidadas tanto del Tratado de la Unión Europea como del Tratado de Funcionamiento de la Unión Europea disponibles en: Diario Oficial de la Unión Europea DO C 202 de 7.6.2016, p. 1/388

terceros países dentro de este marco recae única y exclusivamente sobre la Unión (que obviamente actúa en interés común de todos los Estados miembros y bajo la supervisión y liderazgo del Consejo Europeo)<sup>3</sup>. Por ello, la conclusión de tratados comerciales en el marco de la PCC es competencia exclusiva de la Unión, siempre y cuando dichos tratados regulen únicamente aspectos incluidos en el ámbito de aplicación de la PCC. Sin embargo, la exclusividad de la PCC quiebra en dos supuestos:

- Cuando exista una norma de derecho derivado que establezca una habilitación específica en favor de un Estado miembro.<sup>4</sup>
- Cuando un acuerdo adoptado en el marco de la Política comercial de la Unión contenga algún instrumento de financiación que requiera la contribución de los Estados miembros.<sup>5</sup>

El carácter exclusivo de esta competencia es necesario y ha sido reiterado por la jurisprudencia comunitaria en numerosas ocasiones, pues, en caso contrario, los Estados miembros podrían adoptar en sus relaciones comerciales con otros países ajenos a la Unión posturas diferentes e, incluso, enfrentadas, quebrando la unión interna y el principio de confianza mutua. Además, las relaciones comerciales exteriores pueden producir efectos en el marco interno de la Unión y, por ello, es necesario que sean adoptadas de forma conjunta y no separada por cada uno de los Estados miembros. En sí, se requiere una actuación unificada de los Estados miembros a través de la Unión para fijar sus relaciones comerciales y económicas con terceros países, sin desigualdades que puedan afectar a la esfera interna comunitaria. Todo ello, sin perjuicio del ámbito de aplicación limitado de la PCC que no abarca todos los extremos posibles dentro del comercio internacional, haciendo necesario perfilar dicho ámbito de aplicación para así saber en qué supuestos la UE actúa con competencia exclusiva y en qué supuestos ha de coordinarse con los Estados miembros, y, por ende, con sus instituciones internas y procedimientos específicos<sup>6</sup>.

---

<sup>3</sup> El carácter exclusivo de la Política Comercial Común había sido, con anterioridad a la entrada en vigor del TFUE, ratificado por el Tribunal de Justicia de la Unión Europea, entre otros, en su Dictamen 1/75 de 11 de noviembre de 1975 (DO ECLI:EU:C:1975:145).

<sup>4</sup> Limitación admitida por el TJUE en sus sentencias *Donckerwolcke*, 41/76 de 15 de diciembre de 1976 (DO ECLI:EU:C:1976:182) y *Bulk Oil*, 174/84 de 18 de febrero de 1986 (DO ECLI:EU:C:1986:60).

<sup>5</sup> Dictamen 1/78: (<http://curia.europa.eu/juris/showPdf.jsf?jsessionid=9ea7d2dc30db4e41f8f177d74908ae15fbdaf33d4297.e34KaxiLc3qMb40Rch0SaxuLbNz0?text=&docid=89829&pageIndex=0&doclang=ES&moodle=lst&dir=&occ=first&part=1&cid=4102583>).

<sup>6</sup> Mangas Martín, Araceli, y Liñán Noguera, Diego J.: ‘‘Instituciones y derecho de la Unión Europea’’, 9ª edición, Tecnos, Madrid, 2016, páginas 575-577.

El TFUE se limita a enumerar de forma no exhaustiva alguna de las competencias que entran dentro del ámbito de aplicación de la PCC. Su artículo 207.1 estipula como partes de la PCC “las modificaciones arancelarias y acuerdos arancelarios y comerciales relativos al comercio de servicios y mercancías, los aspectos comerciales de la propiedad industrial e intelectual, las inversiones extranjeras directas, la uniformización de las medidas de liberalización del mercado, la política de exportación, así como las medidas de protección comercial, entre ellas las que deben adoptarse en caso de dumping y subvenciones”. Debido al carácter incompleto del citado artículo, han surgido divergencias en cuanto al alcance de la PCC. Mientras que la Comisión defendía una tesis instrumentalista u objetiva, encuadrando la actuación de la Unión en el marco de la PCC siempre que se utilizase un instrumento de política comercial con independencia del fin perseguido, el Consejo abogaba por una tesis finalista, determinando que la PCC solo es apropiada para dar cabida a medidas destinadas a regular directamente los intercambios comerciales con terceros países<sup>7</sup>. El TJUE se decantó por una interpretación amplia de la PCC en consonancia con el carácter no exhaustivo del actual artículo 207.1 TFUE<sup>8</sup>. De acuerdo con la jurisprudencia del TJUE<sup>9</sup>, la PCC no puede ser interpretada restrictivamente, su contenido ha de ser similar al de la política comercial de los Estados miembros para asegurar el funcionamiento efectivo de la Unión aduanera y dar una respuesta unificada ante los cambios producidos en la sociedad internacional a nivel comercial.

En el Dictamen 1/94<sup>10</sup>, el TJUE consideró como parte integrante de la PCC los tratados relativos al comercio internacional de mercancías y los tratados relativos al suministro transfronterizo de servicios, siempre que lo que se desplace sea el propio servicio (excluyendo las otras tres modalidades de suministro de servicios incluidas en el Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios- GATS y excluyendo los servicios de transporte<sup>11</sup>). Sin embargo, este Dictamen dejaba fuera de la PCC ámbitos hoy incluidos

---

<sup>7</sup> Mangas Martín, Araceli, y Liñán Noguerras, Diego J.: “Instituciones y derecho de la Unión Europea”, 9ª edición, Tecnos, Madrid, 2016, páginas 575-577.  
páginas 572-573.

<sup>8</sup> Dicha postura en favor de una interpretación amplia del ámbito de aplicación de la PCC viene, incluso, con anterioridad al vigente artículo 207 TFUE. Por ejemplo, podemos verla en el Dictamen 1/78 del TJUE (véase nota al pie 5).

<sup>9</sup> Sentencias Massey-Ferguson de 12 de julio de 1973 (DO ECLI:EU:C:1973:90) y Comisión c. Consejo de 26 de marzo de 1987 (DO ECLI:EU:C:1987:163).

<sup>10</sup> Dictamen 1/94, de 15 de noviembre de 1994, del TJUE (DO ECLI:EU:C:1994:384).

<sup>11</sup> Según el artículo 207.5 serán regulados en el Título VI de la tercera parte y el artículo 218 del TFUE. Posteriormente, el TJUE determinó en su Dictamen 2/15 que la Unión tiene competencia exclusiva para celebrar tratados comerciales que incluyan cláusulas sobre servicios de transporte en aplicación de la

en el artículo 207.1 como los aspectos comerciales de la propiedad intelectual. En efecto, el Tratado de Lisboa supuso una ampliación de la PCC al incluir áreas antes excluidas como la propiedad industrial e intelectual y las inversiones extranjeras directas.

A raíz del Tratado de Lisboa, era necesaria una nueva delimitación del ámbito de aplicación de la PCC, que fue llevada a cabo en el Dictamen 2/15<sup>12</sup> del TJUE. De acuerdo con este Dictamen, “un acto o tratado de la Unión forma parte de la PCC cuando tenga por objeto el comercio entre la Unión y uno o varios terceros Estados, en la medida en que esté dirigido, en lo esencial, a promoverlo, facilitarlo o regularlo y produzca efectos directos o inmediatos en él.” Por lo tanto, la Unión tiene competencia exclusiva para celebrar tratados con terceros Estados cuando los mismos se refieran, entre otras, a medidas relativas al acceso a los mercados de esos Estados parte, a la protección de la propiedad industrial e intelectual y los aspectos de la competencia y desarrollo sostenible (aunque excluyendo del ámbito de la PCC las medidas de protección ambiental y social en los territorios de las partes firmantes del acuerdo). Además, el TJUE incluyó en el presente Dictamen dos importantes cuestiones de interés para el presente trabajo<sup>13</sup>:

- En relación con las inversiones, las inversiones extranjeras directas, por imperativo del artículo 207.1 TFUE, se encuentran dentro de la PCC; el Tribunal las define como aquellas realizadas por personas físicas o jurídicas “que sirvan para crear o mantener relaciones duraderas y directas entre el proveedor de fondos y la empresa a la que se destinan dichos fondos”, es decir, aquellas que ofrezcan “la posibilidad de participar de manera efectiva en la gestión o el control de una sociedad que ejerza una actividad económica”. Por otra parte, las inversiones extranjeras distintas a las directas no encuentran cabida dentro de la PCC y, además, el Tribunal de Justicia consideró que la doctrina AETR<sup>14</sup> no puede ser aplicada, puesto que en este caso las normas comunes afectadas son referentes al TFUE (artículo 63 en concreto) y no a derecho derivado.

---

doctrina AETR (competencia de la Unión para celebrar tratados que puedan afectar a normas comunes o alterar el alcance de las mismas). Véase Sentencia TJUE de 31 de marzo de 1971 (DO ECLI:EU:C:1971:32) y artículos 3.2 y 216 del TFUE,

<sup>12</sup> Dictamen 2/15 adoptado por el pleno del TJUE el 16 de mayo de 2017 y relativo al Acuerdo de libre comercio UE-Singapur (DO C 239 de 24.7.2017, p. 3/3).

<sup>13</sup> Iruretagoiena Agirrezabalaga, I., “Por fin un poco de luz en el farragoso debate competencial en el marco de los nuevos tratados de comercio e inversión de la Unión Europea. Dictamen 2/15 del Tribunal de Justicia de la Unión Europea”, LA LEY: Unión Europea, nº50, 2017.

Fernández Rozas, J.C., “Permanencia y expansión del bilateralismo: Los acuerdos comerciales de nueva generación entre la Unión Europea y terceros países”, LA LEY: Unión Europea, nº68, 2019.

<sup>14</sup> Véase nota al pie de página nº8.



- En cuanto a las disposiciones institucionales que aseguran la eficacia del contenido sustantivo de un tratado comercial, serán parte de la PCC si ese contenido sustantivo también lo es. Por lo tanto, si se concluye que el tratado comercial en cuestión reviste un carácter mixto por ser algunas de sus disposiciones sustantivas de competencia compartida entre los Estados miembros y la Unión también lo serán sus respectivas disposiciones institucionales. Por su parte, el Tribunal reconoce el carácter singular de los “mecanismos de resolución de controversias inversor-estado”, determinando que el establecimiento de tales mecanismos es, en todo caso, competencia de la Unión y los Estados miembros (competencia compartida)<sup>15</sup>.

## **2. Instrumentos de la Política Comercial Común<sup>16</sup>**

De acuerdo con la distinción realizada por González Alonso (2000:428), la aplicación de los instrumentos de política comercial se sujeta a tres regímenes: régimen convencional, que hace referencia a las normas y principios a los que se sujetan los países integrantes de la OMC; el régimen autónomo, aplicado a los pocos países no integrantes de la OMC; y el régimen preferencial, referente a los Estados con los que la UE ha suscrito acuerdos bilaterales preferenciales (a los que se hará referencia en el Capítulo III del presente trabajo).

Por su parte, siguiendo la clasificación de López Escudero (2003: 59-63), distinguimos:

- Instrumentos comerciales referentes a la importación. Básicamente, hacemos referencia al arancel aduanero común (artículo 28.1 TFUE), que sustituye a los aranceles de los Estados miembros, y al código aduanero común<sup>17</sup>, que unifica la legislación aduanera. Los productos provenientes de terceros países se ajustarán a las reglas del código y al arancel aduanero común para cada tipo de producto. Una vez superado este estadio, las mercancías importadas podrán circular libremente en el territorio de la Unión como si fueran productos de Estados miembros. Ninguna restricción les será aplicada, salvo en casos de aumento de

<sup>15</sup> En la última parte de este trabajo abordaremos la cuestión de los “mecanismos de resolución de controversias inversor-estado” con mayor detalle.

<sup>16</sup> Mangas Martín, Araceli, y Liñán Noguera, Diego J.: “Instituciones y derecho de la Unión Europea”, 9ª edición, Tecnos, Madrid, 2016

González Alonso, L. N., “La política comercial y relaciones exteriores de la Unión Europea”, Tecnos, Madrid, 1998.

<sup>17</sup> Reglamento (UE) n°952/2013 del Parlamento Europeo y del Consejo, de 9 de octubre de 2013, por el que se establece el código aduanero de la Unión (DO L 269 de 10.10.2013, p. 1/101).

importación de un tipo de producto que pueda causar perjuicio grave a los productores de la Unión<sup>18</sup>.

- Instrumentos comerciales referentes a la exportación. Se insta el principio de libertad de las exportaciones, sin ningún tipo de restricción, con la excepción de situaciones de escasez de productos esenciales o de cumplimiento de los compromisos internacionales. Igualmente, se faculta a la Comisión para establecer en estas situaciones excepcionales medidas de salvaguarda.<sup>19</sup>
- Instrumentos comerciales de defensa contra prácticas desleales<sup>20</sup>. Con el término prácticas desleales nos referimos a las importaciones objeto de dumping y las ilícitamente subvencionadas. Las primeras hacen referencia a productos de terceros países ofertados en la UE a precio más bajo al normal de su mercado de origen, perjudicando consecuentemente a la industrial comunitaria. Las segundas se definen como subvenciones específicas a empresas o sectores empresariales que importan productos de terceros países a la UE (excluyéndose las subvenciones lícitas, como las de investigación o ayuda al desarrollo). Para frenar estas prácticas o mitigar sus efectos, la Comisión puede adoptar medidas antidumping y medidas antisubvención consistentes en aumentar los derechos de aduana de esas importaciones.
- Instrumentos comerciales usados en el régimen preferencial. Como hemos dicho anteriormente, la Unión, amparándose en la potestad y legitimidad que le otorgan el TUE y el TFUE para celebrar acuerdos internacionales, ha suscrito numerosos tratados comerciales con terceros países. En un principio, los instrumentos comerciales utilizados en ellos se reducían a medidas de disminución o eliminación de aranceles y barreras no arancelarias, y a medidas de fomento de la exportación y defensa comercial. Sin embargo, con la adopción por la Unión en 2015 de la política “Comercio para todos. Hacia una política de comercio e inversiones más responsables.”, se han introducido medidas comerciales novedosas referidas a la propiedad industrial e intelectual, las inversiones, la

---

<sup>18</sup> Así lo establece el Reglamento (UE) n°2015/755 del Parlamento Europeo y del Consejo, de 29 de abril de 2015 (DO L 123 de 19.5.2015, p. 33/49) que, a su vez, permite a la Comisión adoptar medidas de salvaguarda temporales en los casos expresamente determinados en él.

<sup>19</sup> Así lo establece el Reglamento (UE) n° 2015/479 del Parlamento Europeo y del Consejo, de 11 de marzo de 2015 (DO L 83 de 27.3.2015, p. 34/40), que traduce las medidas de salvaguarda en la necesidad de contar con una autorización de exportación. Autorización necesaria también en caso de bienes de doble uso (civil y militar) y bienes culturales.

<sup>20</sup> Reglamentos (UE) 2016/1036 (DO L 176 de 30.6.2016, p. 21/54) y 2016/1037 (DO L 176 de 30.6.2016, p. 55/91), de 8 de junio de 2016, del Parlamento Europeo y del Consejo.

contratación pública, desarrollo sostenible, regulación administrativa... Son los llamados: “acuerdos comerciales de nueva generación”. En todo caso, abordaremos esta cuestión, explicando los aspectos más esenciales de los tratados comerciales más importantes suscritos por la Unión en el capítulo III.

### **3. La Unión Europea ante la Organización Mundial del Comercio<sup>21</sup>**

La Organización Mundial del Comercio (OMC) contribuye a la normativización del comercio internacional a través de la negociación multilateral, creando un sistema más justo y equitativo que permita a todos los países, y, en especial, a los países en vías de desarrollo, participar en el comercio mundial. La OMC está formada por 164 miembros, entre los que se encuentran todos los Estados miembros y la propia Unión Europea.

La Unión, como miembro integrante, actúa como un único agente bajo la representación de la Comisión y no la de los Estados miembros. En ejercicio de la Política Comercial Común, que como hemos explicado anteriormente es una competencia exclusiva de la Unión, la Comisión Europea negocia normas y acuerdos comerciales en el seno de la OMC. Participa en los procedimientos ante el “Órgano de Solución de Diferencias” de la OMC, representando los intereses de los Estados miembros en el marco de las competencias exclusivas otorgadas en virtud de la PCC. En este sentido, la Unión participa como un estado más en la OMC, representando los intereses conjuntos de los Estados miembros.

La importancia que la Unión da a esta institución puede verse en la vinculación de la efectividad de las medidas de salvaguarda en la importación y la exportación y de las medidas antidumping y antisubvenciones con el respeto a los principios y normas de la Organización. También podemos observar esa relevancia en la regulación del instrumento “Obstáculos al Comercio (ROC)”<sup>22</sup> que permite a empresas, grupos de empresas y Estados miembros denunciar ante la Comisión prácticas obstaculizadoras del comercio

---

<sup>21</sup> “La Unión Europea y la Organización Mundial del Comercio”, Parlamento Europeo, fichas temáticas sobre la Unión Europea. Disponible en la página oficial del Parlamento Europeo (<http://www.europarl.europa.eu/factsheets/es/sheet/161/la-union-europea-y-la-organizacion-mundial-del-comercio>)

Organización Mundial del Comercio, página web oficial ([https://www.wto.org/spanish/thewto\\_s/thewto\\_s.htm](https://www.wto.org/spanish/thewto_s/thewto_s.htm))

<sup>22</sup> Reglamento (UE) 2015/1843 del Parlamento Europeo y del Consejo, de 6 de octubre de 2015 (DO L 272 de 16.10.2015, p. 1/13,) por el que se establecen procedimientos de la Unión en el ámbito de la política comercial común con objeto de asegurar el ejercicio de los derechos de la Unión en virtud de las normas comerciales internacionales, particularmente las establecidas bajo los auspicios de la Organización Mundial del Comercio.

mundial adoptadas por terceros países. A partir de la denuncia, la Comisión comprobará si ha habido una violación de las normas de la OMC y, en ese caso, podrá presentar la controversia ante el “Órgano de Solución de Diferencias” de la OMC.<sup>23</sup>

A partir de 1999, debido a los problemas experimentados en el seno de la OMC, hemos asistido a un estancamiento de la negociación multilateral y, por ende, de la propia OMC. La introducción de aspectos novedosos en la negociación comercial internacional, tales como: la propiedad intelectual e industrial, las inversiones extranjeras directas, el desarrollo sostenible, el comercio de servicios... hizo prácticamente imposible que más de cien países se pusiera de acuerdo en negociaciones multilaterales en el seno de la OMC. Por esta razón, han adquirido fuerza las negociaciones bilaterales (como podemos observar en los numerosos acuerdos comerciales de nueva generación suscritos por la Unión con terceros países), vía factible para concluir acuerdos comerciales más amplios que los tradicionales y que incluyan los aspectos antes mencionados.

Sin embargo, la Unión sigue confiando en el sistema establecido y consagrado en la OMC, como demuestra que en 2013 se suscribiera el “Acuerdo sobre Facilitación del Comercio”, que entró en vigor en 2017 y que representa el primer instrumento jurídico multilateral adoptado por la OMC desde su creación.

---

<sup>23</sup> La importancia de la OMC en la política comercial de la Unión puede verse también en su práctica convencional. Por ejemplo, el artículo 1.5 del AECG (Acuerdo Económico y Comercial Global entre la UE y Canadá) establece que las “partes [del acuerdo] afirman sus derechos y obligaciones recíprocos en virtud del Acuerdo de la OMC [...]”.

### **III. LA PRÁCTICA CONVENCIONAL DE LA UNIÓN EUROPEA EN MATERIA DE COMERCIO.**

#### **1. Potestad y legitimación de la UE para suscribir acuerdos comerciales internacionales.**

La capacidad de la Unión para concluir acuerdos comerciales con terceros países se encuentra consagrada en el Tratado de Funcionamiento de la Unión Europea. El artículo 216 otorga a la Unión la competencia para suscribir acuerdos internacionales con terceros Estados y organizaciones internacionales cuando, entre otros casos, “así lo prevean los Tratados”. Previsión que viene regulada en el artículo 207.3 del TFUE, donde se hace mención explícita a la conclusión de tratados comerciales internacionales por la Unión. En sí, ambos preceptos, incluidos en la Quinta Parte del Tratado titulada “Acción Exterior de la Unión”, consagran la capacidad y legitimación de esta organización para la conclusión de acuerdos comerciales con terceros países, con las matizaciones que pasamos a analizar a continuación.

En primer lugar, es necesario diferenciar entre acuerdos exclusivos y acuerdos mixtos. Los primeros son concluidos por la Unión y otro/s Estados no miembros. Los segundos han de ser aprobados tanto por la Unión como por los Estados miembros, siguiendo sus respectivos procesos específicos de aprobación de tratados internacionales.

La calificación de un acuerdo comercial como exclusivo o mixto depende de las competencias y aspectos que abarque. Si el acuerdo comercial se refiere únicamente a aspectos incluidos en la Política Comercial Común, dado que esta es una competencia comunitaria exclusiva, la Unión podrá actuar por sí misma para concluir el acuerdo como exclusivo, sin necesidad de la aprobación por parte de cada Estado miembro. Por el contrario, si los aspectos incluidos en el acuerdo desbordan la competencia exclusiva de la Unión en materia de PCC, éste solo podrá ser concluido como mixto, necesitando la aprobación de cada Estado miembro<sup>24</sup>.

---

<sup>24</sup> Un ejemplo claro de acuerdo mixto es el AECG que, por tratar aspectos no exclusivos de la Unión como los mecanismos de solución de controversias inversor-Estado, tiene que ser aprobado por cada Estado miembro. Por su parte, como acuerdo exclusivo podemos citar el Acuerdo de Asociación Económica entre la UE y Japón (BOE L 330 de 27.12.2018, p. 1).

Los acuerdos mixtos han sido reconocidos jurisprudencialmente por los Dictámenes 1/78 de 4 de octubre de 1979, 1/94 de 15 de noviembre de 1994 y 2/00 de 6 de diciembre de 2001<sup>25</sup>. Son una fórmula totalmente válida para la conclusión de acuerdos internacionales y, actualmente, la más usada, dada la tendencia de los tratados comerciales de nueva generación de ser cada vez más amplios abarcando numerosos aspectos de competencia tanto exclusiva como compartida. Por último, cabe mencionar que el estatus jurídico de los acuerdos mixtos es el mismo que el de los acuerdos exclusivos<sup>26</sup>.

## **2. Procedimiento de elaboración de acuerdos comerciales internacionales.**<sup>27</sup>

El procedimiento de conclusión de acuerdos comerciales con terceros países se encuentra regulado en los artículos 218 y 207.3 y 4 del TFUE. En él intervienen el Consejo, la Comisión, el Parlamento y el Tribunal de Justicia.

La Comisión elevará al Consejo una recomendación de la viabilidad y oportunidad de concluir un acuerdo comercial con un determinado país o ente internacional. El Consejo, a la luz de la recomendación presentada, autorizará la apertura de las negociaciones y designará a un negociador jefe, que en el caso de acuerdos comerciales será la propia Comisión. A su vez, compete al Consejo establecer un marco de directrices que habrán de presidir la actuación negociadora de la Comisión y designará a un comité especial (Comité de Política Comercial) para asistirá a los negociadores. Además, el Parlamento Europeo ha de ser informado y consultado periódicamente sobre la marcha de las negociaciones.

La Comisión, concluidas las negociaciones, presentará el texto alcanzado al Consejo, que deberá aprobarlo por mayoría cualificada, excepto en el caso de que las disposiciones del acuerdo se refieran a aspectos del comercio de servicios, propiedad intelectual o industrial e inversiones extranjeras directas que estén reservados a acuerdo unánime en la normativa

---

<sup>25</sup>Dictamen 1/78(<http://curia.europa.eu/juris/showPdf.jsf?jsessionid=9ea7d2dc30d6ceca8929a5864052aeb0fc4d4efe1cdf.e34KaxiLc3qMb40Rch0SaxyMbhz0?text=&docid=97788&pageIndex=0&doclang=ES&m ode=lst&dir=&occ=first&part=1&cid=1469395>).

Dictamen 1/94 (véase nota al pie 10).

Dictamen 2/00 (ECLI:EU:C:2001:664)

<sup>26</sup> Sentencia de 30 de septiembre de 1987, Demirel, C-12/86 (ECLI:EU:C:1987:400) y Sentencia de 19 de marzo de 2002, Comisión c. Irlanda, C-13/00 (ECLI:EU:C:2002:184)

<sup>27</sup> Mangas Martín, Araceli, y Liñán Nogueras, Diego J.: “Instituciones y derecho de la Unión Europea”, 9ª edición, Tecnos, Madrid, 2016, páginas 567 a 572.

Enlace: <https://www.consilium.europa.eu/es/infographics/eu-trade-negotiation/>

interna de la Unión. En este caso, el acuerdo del Consejo habrá de ser unánime<sup>28</sup>. El Consejo aprobará el texto provisionalmente en los casos en los que sea necesaria también la aprobación del acuerdo por parte del Parlamento Europeo (artículo 218.6 a) TFUE) o por parte de los Estados miembros (acuerdo mixto)<sup>29</sup>. En estos casos, una vez que el acuerdo sea aprobado por el Parlamento o por todos los Estados miembros, en función del caso, el tratado comercial entrará oficial y totalmente en vigor.

Por último, en el proceso de celebración de acuerdos comerciales internacionales también interviene el Tribunal de Justicia de la UE, cuando su intervención sea requerida para controlar la constitucionalidad de los acuerdos alcanzados. El control del Tribunal puede ser a priori o a posteriori. En el primer caso, el artículo 218.11 habilita a cualquier Estado miembro, al Parlamento Europeo, al Consejo o a la Comisión a solicitar un dictamen al tribunal acerca de la compatibilidad del acuerdo alcanzado con los Tratados constitutivos de la Unión. Este procedimiento debe iniciarse antes de que la Unión haya expresado su consentimiento para quedar vinculada por el acuerdo<sup>30</sup>. A partir de este momento solo será posible el control a posteriori a través de las vías de recurso establecidas en el TFUE.

### **3. Evolución de la práctica convencional de la Unión.<sup>31</sup>**

Llegados a este punto, después de haber analizado la capacidad y legitimación de la UE para concluir acuerdos comerciales con terceros Estados y el procedimiento necesario al efecto, conviene hacer mención a los distintos tipos de tratados efectivamente alcanzados y su evolución. Sin embargo, dada la enorme amplitud de acuerdos comerciales concluidos por la Unión, únicamente se mencionarán los tratados más relevantes a la hora de explicar la evolución de la práctica convencional de la Unión.

---

<sup>28</sup> Artículo 207.4 TFUE. Además de los mencionados, el artículo también reserva a acuerdo unánime del Consejo acuerdos comerciales que contengan disposiciones “en el ámbito del comercio de servicios culturales y audiovisuales, cuando dichos acuerdos puedan perjudicar a la diversidad cultural y lingüística de la Unión, y en el ámbito del comercio de servicios sociales, educativos y sanitarios, cuando dichos acuerdos puedan perturbar gravemente la organización nacional de dichos servicios y perjudicar a la responsabilidad de los Estados miembros en la prestación de los mismos.”

<sup>29</sup> En el caso de acuerdo mixto, solo entrarán provisionalmente en vigor las partes del acuerdo que sean de competencia exclusiva de la Unión, quedando los demás aspectos a la espera de la aprobación de los Estados miembros.

<sup>30</sup> Dictamen 3/94, de 13 de diciembre de 1995 (ECLI:EU:C:1995:436).

Mangas Martín, Araceli, y Liñán Nogueras, Diego J., “Instituciones y derecho de la Unión Europea”, 9ª edición, Tecnos, Madrid, 2016, páginas 580 y 581.

Fernández Rozas, J.C., “Permanencia y expansión del bilateralismo: Los acuerdos comerciales de nueva generación entre la Unión Europea y terceros países”, LA LEY: Unión Europea, nº68, 2019.

García López, J.A., “El acuerdo económico y de comercio global UE-Canadá (CETA): el impacto de las reglas de origen preferenciales”, LA LEY: Unión Europea, nº42, 2016.

En primer lugar, merece una mención especial el “Acuerdo sobre el Espacio Económico Europeo”<sup>32</sup>, que representa el régimen comercial más favorable, ampliando el mercado interior (con algunas excepciones) a Noruega, Liechtenstein e Islandia.

En segundo lugar, encontramos los acuerdos comerciales tradicionales como los Acuerdos de Estabilización y Asociación con los países de los Balcanes Occidentales, la unión aduanera con Turquía y los antiguos acuerdos con México, Chile, Israel o Sudáfrica, la mayoría actualmente en proceso de renegociación. Todos estos acuerdos comerciales se caracterizan por basarse, principalmente, en medidas puramente comerciales (como la reducción de barreras arancelarias).

Por último, tenemos los acuerdos más destacados dentro de la práctica convencional de la UE: los acuerdos comerciales de nueva generación. Estos acuerdos desbordan el tradicional contenido comercial de los tratados, orientándose también hacia cuestiones de cooperación política, protección del medio ambiente, mantenimiento de estándares sanitarios para los productos, solución de controversias... A título ejemplificativo, podemos destacar: “El acuerdo económico y comercial global con Canadá (AECG)”, “el Acuerdo de Cooperación Económica entre la Unión Europea y Japón”, “los Acuerdos comerciales y de inversión entre la Unión Europea y Singapur”<sup>33</sup>, “el Acuerdo de libre comercio entre la UE y Corea del Sur”<sup>34</sup> y “el Acuerdo Comercial y de inversiones entre la UE y Vietnam”<sup>35</sup>.

Todos estos acuerdos cubren una enorme variedad de cuestiones, entre las que podemos destacar las siguientes:

- Reducción o eliminación de las barreras arancelarias, que constituye la medida comercial clásica por excelencia.
- Reducción o eliminación de las barreras no arancelarias, que pueden ser tan o más nocivas para el comercio como las arancelarias. Unificación de reglamentación, disminución de los trámites regulatorios y administrativos...
- Liberalización del comercio servicios. Protección de la propiedad intelectual e industrial. Liberalización de las inversiones tanto directas como no directas, y

---

<sup>32</sup> Disponible en DO L 1 de 3.1.1994, p. 3/522

<sup>33</sup> Disponible en <http://trade.ec.europa.eu/doclib/press/index.cfm?id=961>

<sup>34</sup> Disponible en DO L 127 de 14.5.2011, p. 6/1343

<sup>35</sup> Disponible en DO L 329 de 3.12.2016, p. 8/42

Mientras que algunos de estos tratados ya han entrado en vigor, como el Acuerdo con Japón o el AECG (provisionalmente), otros se encuentran aún en trámites (como es el caso del Acuerdo entre la UE y Vietnam, que tiene que ser aprobado todavía por el Parlamento Europeo).



establecimiento de sistemas de resolución de controversias. Apertura del mercado de la contratación pública a empresas de la otra parte contratante.

- Defensa y promoción de los valores y principios europeos, cuestión de enorme importancia para la Unión y que se incluye, de una u otra manera, en todos los acuerdos comerciales de nueva generación. Referencias a la democracia, derechos humanos, defensa del medio ambiente, libertades públicas, derechos sociales...
- Protección de los intereses de los consumidores mediante el establecimiento de normas sobre protección del consumidor, aumento de los estándares sanitarios de los productos, normas fitosanitarias...
- Disposiciones sobre libre competencia y ayudas del estado, que aseguren un entorno competencial justo y no discriminatorio.
- Desarrollo sostenible y protección de los derechos de los trabajadores. Incorporación de una cláusula social que evite la disminución de los derechos laborales como consecuencia de la liberalización del comercio. Medidas de protección del medio ambiente.

Actualmente, los acuerdos de libre comercio representan el eje central de la práctica convencional de la Unión Europea. Con la adopción de la política “Comercio para todos. Hacia una política de comercio e inversiones más responsables.”, la Unión ya no basa sus acuerdos en medidas únicamente comerciales, sino que abarcan todo tipo de aspectos (tal y como se ha ejemplificado en las líneas superiores). Por esta razón, es conveniente analizar este tipo de tratados de nueva generación y las características que presentan de forma más detallada en el siguiente epígrafe.

#### **4. Los acuerdos comerciales de nueva generación. El AECG.<sup>36</sup>**

Dada la enorme amplitud de tratados de este tipo, y su gran extensión, consideramos oportuno utilizar uno de ellos como base de la presente explicación. Para ello, utilizaremos el AECG que abarca y regula la mayor parte de los aspectos “típicos” de un acuerdo comercial de nueva generación.

Las negociaciones del AECG (Acuerdo Económico y Comercial Global entre la UE y Canadá) comenzaron en abril de 2009, tras la preceptiva autorización del Consejo, y

---

<sup>36</sup>Fernández Rozas, J.C., “Permanencia y expansión del bilateralismo: Los acuerdos comerciales de nueva generación entre la Unión Europea y terceros países”, LA LEY: Unión Europea, nº68, 2019.  
García López, J.A., “El acuerdo económico y de comercio global UE-Canadá (CETA): el impacto de las reglas de origen preferenciales”, LA LEY: Unión Europea, nº42, 2016.

culminaron el 26 de septiembre de 2014 cuando ambas partes anunciaron públicamente que se había alcanzado un acuerdo. Por su parte, la firma del acuerdo tuvo lugar el 30 de octubre de 2016. Sin embargo, dado que el AECG es un acuerdo mixto, era y sigue siendo necesaria la aprobación del mismo por parte de todos los Estados miembros, lo que aun no se ha producido. Por esa razón, el AECG no ha entrado totalmente en vigor en la actualidad, pero sí se aplica provisionalmente<sup>37</sup> desde el 15 de febrero de 2017 (tras ser aprobado por el Parlamento Europeo), aunque no en su totalidad.

La aplicación provisional del tratado no es absoluta, sino que hay ciertas partes que están en suspenso y no se pueden aplicar hasta que el tratado sea aprobado por todos los Estados miembros. Se trata de aspectos de competencia compartida entre la Unión y los estados miembros<sup>38</sup>:

- Las disposiciones sobre inversiones extranjeras no directas (inversiones de cartera) y protección de inversiones.
- Las disposiciones sobre los mecanismos de solución de diferencias en materia de inversiones entre inversores y Estados. El arbitraje de inversiones.
- Otros apartados específicos: artículo 20.12, 27.3 y 4 y 28.7.7

Asimismo, la Decisión del Consejo sobre la aplicación provisional del AECG vino acompañada de 38 Declaraciones de la Comisión, el Consejo y los Estados Miembros. Algunos de estos Estados, como Alemania, Austria o Polonia, se reservaron el derecho a dar por terminada la aplicación provisional del acuerdo de forma unilateral. Además, el Reino de Bélgica ha solicitado un Dictamen al TJUE<sup>39</sup> sobre la compatibilidad del tratado con el derecho comunitario, especialmente en lo referente a la protección de las inversiones y al arbitraje de inversiones previsto como mecanismo de solución de diferencias entre inversores y Estados<sup>40</sup>.

La incertidumbre aun continua, pues el AECG caería si no es ratificado en algún de los Estados miembro.

---

<sup>37</sup> La aplicación provisional del AECG se encuentra regulada en su artículo 30.7.3. El artículo 218.5 del TFUE habilita al Consejo para acordar la aplicación provisional de un tratado, que en este caso se llevó a cabo mediante la Decisión (UE) 2017/38 del Consejo de 28 de octubre (DO L 11 de 14.1.2017, p. 1080/108)

<sup>38</sup> “Notificación relativa a la aplicación provisional del Acuerdo Económico y Comercial Global entre Canadá, por una parte, y la Unión Europea y sus estados miembros, por otra” (DO L 238 de 16.9.2017, p. 9/9).

<sup>39</sup> Dictamen 1/17, de 30 de abril de 2019 (ECLI:EU:C:2019:341). Será comentado en el Capítulo IV, epígrafe 3.

<sup>40</sup> Rodríguez Magdaleno, R. I., “La aplicación provisional del Acuerdo Económico y Comercial Global (CETA): ¿Preludio de la entrada en vigor?”, LA LEY: Unión Europea, nº46, 2017.

Después de explicar el proceso por el que ha pasado el AECG, pasamos a analizar los diferentes apartados que en él se regulan<sup>41</sup>.

1. La reducción o eliminación de aranceles en la importación de bienes en Canadá y la Unión Europea. Esta reducción alcanza el 99% en los intercambios de productos industriales. Para los productos pesqueros y agrícolas la reducción será gradual en un periodo de 7 años, con la excepción de algunos productos agrícolas sensibles para los que se mantienen determinados aranceles. Además, las partes en el acuerdo se comprometen a dar a los productos importados de la otra parte un trato no menos favorable que el que dan a sus propios productos. Artículo 2 del tratado.
2. La eliminación de las barreras de carácter regulatorio y administrativo, que, actualmente, constituyen un gran impedimento para el libre comercio. Acuerdo mutuo sobre los estándares mínimos de calidad de los productos, así como los requisitos técnicos, fitosanitarios y sanitarios que deben cumplir. Artículos 4, 5 y 6 del acuerdo, entre otros.
3. Liberalización de los servicios mediante el establecimiento de una lista negativa, de forma que quedan liberalizados todos aquellos servicios no expresamente excluidos en la lista (de esta manera se han incluido nuevos servicios como las telecomunicaciones o los servicios marítimos). También se facilita la prestación de servicios profesionales mediante el reconocimiento mutuo de títulos y formación profesional. Artículos 9, 10, 11...
4. Inversiones. Eliminación de barreras a la inversión extranjera, establecimiento de normas de inversión predecibles y constantes, aseguramiento de un trato justo y equitativo a los inversores extranjeros por parte de la Administración del Estado en cuestión y creación de un sistema de tribunales de inversiones (esta última parte será objeto de explicación detallada en el Capítulo IV de este trabajo). Artículo 8.
5. Derechos de propiedad intelectual o industrial. Se aumentan los niveles de protección y se reconoce la protección de indicaciones geográficas bajo un régimen de salvaguarda similar al europeo. Se acortan los requisitos en

---

<sup>41</sup> González, M. J., Gordo, E. y Manrique, M., “Los acuerdos comerciales de nueva generación de la UE: el tratado CETA”. Boletín Económico- Banco de España, n3, 2017.

Enlaces: [https://www.academia.edu/26944168/LA\\_POL%C3%8DTICA\\_COMERCIAL\\_DE\\_LA\\_UE\\_Y\\_SU\\_IMPACTO\\_EN\\_LOS\\_DERECHOS\\_LABORALES\\_UNA\\_APROXIMACI%C3%93N\\_A\\_LOS\\_POSIBLES\\_EFECTOS\\_DE\\_LA\\_FIRMA\\_DEL\\_TTIP\\_Y\\_DEL\\_CETA](https://www.academia.edu/26944168/LA_POL%C3%8DTICA_COMERCIAL_DE_LA_UE_Y_SU_IMPACTO_EN_LOS_DERECHOS_LABORALES_UNA_APROXIMACI%C3%93N_A_LOS_POSIBLES_EFECTOS_DE_LA_FIRMA_DEL_TTIP_Y_DEL_CETA).  
<http://ec.europa.eu/trade/policy/in-focus/ceta/ceta-chapter-by-chapter/>

procedimientos de protección ante violaciones de la propiedad intelectual o industria. Artículo 20.

6. Establecimiento de normas comunes sobre competencia desleal y libre competencia. Artículo 17.
7. Contratación pública. Se permite a las empresas de cualquiera de las partes prestar servicios o suministrar bienes a la administración de cualquier Estado miembro (en el caso de empresas canadienses) o a la administración de Canadá (en el caso de empresas de la Unión). Para ello, han de cumplir unos requisitos específicos, determinados en el artículo 19 del tratado, sobre valor de los bienes, servicios o contratos, tipos de clientes, servicios y bienes autorizados...
8. Inclusión de compromisos sobre desarrollo sostenible: obligaciones sobre los derechos de los trabajadores, protección del medio ambiente y creación de un Comité conjunto de comercio y desarrollo sostenible. Se establece la obligación de respetar los estándares laborales fijados por la Organización Internacional del Trabajo y se prohíbe a las partes disminuir las prestaciones y derechos laborales de los trabajadores para estimular el comercio. Artículo 22, 23 y 24.
9. Implementación de un sistema de resolución de disputas en torno a la aplicación o interpretación del tratado<sup>42</sup>. Para acudir a él, el AECG obliga a las partes a intentar solucionar el conflicto entre ellas mismas a través de mediación o conciliación, acudiendo a profesionales en la materia si es necesario. En caso de que las partes no lleguen a un acuerdo, podrán accionar el sistema establecido en el artículo 29 del tratado. Este sistema se basa en un tribunal arbitral que resolverá la cuestión. Cabe mencionar que este sistema no es aplicable a las disputas entre inversor y Estado, pues en este caso se aplica el sistema regulado en el artículo 8.

En conclusión, el AECG es un acuerdo ambicioso, que abarca no solamente aspectos puramente comerciales, y que no se limita a medidas tradicionales como la reducción arancelaria. El tratado supone una auténtica cooperación económica, comercial e incluso política entre ambas partes. Además, es un perfecto ejemplo de lo que representa un acuerdo comercial de nueva generación.<sup>43</sup>

---

<sup>42</sup> Hay que hacer notar que el AECG cuenta con un “Instrumento Interpretativo Conjunto” que forma parte del tratado y que sirve para aclarar algunas previsiones y disposiciones del acuerdo.

<sup>43</sup> Los demás tratados comerciales de nueva generación reproducen, en mayor o menor medida, un contenido similar al del AECG. Por ejemplo, el Acuerdo con Japón liberaliza el comercio entre las economías de Japón y la UE, aunque dejando de lado la protección de inversiones para ser adoptada en otro

## **IV. LOS MECANISMOS DE RESOLUCIÓN DE CONTROVERSIAS INVERSOR-ESTADO.**

### **1. Nociones generales**

La inclusión de las inversiones extranjeras directas en la política comercial común, a raíz del Tratado de Lisboa, supuso un gran avance en la integración europea. La Unión dispone de competencia para ordenar y regular una política de inversiones externas unificada para todo el territorio comunitario, garantizando los mismos principios y normas a todos los inversores extranjeros en la Unión e, igualmente, a todos los inversores comunitarios en el territorio del tercer Estado con el que se firme el correspondiente acuerdo de inversión, con independencia del Estado miembro del que sean nacionales. De esta manera, la Unión se ha lanzado a la conclusión de acuerdos de inversión con terceros estados en los que es ella, representando a todos los Estados miembros, la que regula las condiciones en las que inversores extranjeros operarán en el territorio de cualquier Estado miembro. Ejemplo de esto pueden ser los antes mencionados AECG (Acuerdo Económico y de Comercio Global) o el Acuerdo de inversiones con Vietnam, o el fallido ATCI (Asociación Transatlántica de Comercio e Inversión entre la UE y los Estados Unidos de América).

Sin embargo, la regulación de las inversiones no se limita únicamente a la tipificación de las normas y principios que han de regir el comportamiento inversionista en los Estados parte en el tratado en cuestión, sino que también abarca el establecimiento de sistemas de protección de los inversores, referidos principalmente a los controvertidos mecanismos de resolución de controversias inversor-Estado. Esta materia, de acuerdo con el Dictamen 2/15 del TJUE<sup>44</sup>, es de competencia compartida entre los Estados miembros y la Unión; de ahí que todo acuerdo de inversión comunitario que incluya mecanismos de resolución de controversias inversor-Estado ha de ser concluido tanto por la Unión como por los Estados miembros (como es el caso del AECG).

La exclusión de los mecanismos de resolución de controversias inversor-Estado de la política comercial común se basó, de acuerdo con el razonamiento del Tribunal, en su

---

instrumento en el futuro. Por su parte, el Acuerdo entre la UE y Singapur sí que incluye un acuerdo de protección de inversiones junto con el de libre comercio. En la misma línea se encuentra el Acuerdo entre la UE y Vietnam. Y la lista de acuerdos continua y cada vez se va ampliando más.

<sup>44</sup> Dictamen 2/15 adoptado por el pleno del TJUE el 16 de mayo de 2017 y relativo al Acuerdo de libre comercio UE-Singapur. Véase nota al pie 12.

falta de carácter auxiliar y en el hecho de que estos mecanismos, en sí, sustraen conflictos de la competencia jurisdiccional de los Estados miembros. Los acuerdos de inversión permiten a los inversores someter la diferencia o el conflicto a arbitraje (mecanismo de resolución de controversias clásicamente utilizado en los tratados de inversión), sin que el Estado miembro pueda negarse ya que prestó su consentimiento en el acuerdo. Por lo tanto, si el Estado miembro va a quedar vinculado al mecanismo de resolución de controversias establecido en el acuerdo, sin que pueda oponerse a él de ninguna manera, no podemos considerar a la Unión como exclusivamente facultada en este supuesto. Esta vinculación directa y sin oposición alguna ha de nacer de una aceptación individual del Estado. Se requiere una autorización individual de los Estados miembros a someterse al mecanismo acordado por la Unión y un tercer Estado.<sup>45</sup>

Históricamente, las diferencias entre los inversores y los Estados en los que invertían tenían difícil solución. Los inversores, ante medidas de los Estados que afectaban a sus inversiones (tales como: expropiaciones forzosas, cambios de regulación que afecten a los legítimos intereses económicos de los inversores, sustracción de capitales...) no disponían de muchos mecanismos de resolución. Podían acudir a los tribunales del Estado en cuestión, donde se encontrarían con una difícil batalla legal en la que jugarían en una posición de gran debilidad respecto al Estado receptor de la inversión y siendo las reglas a seguir las del derecho interno de dicho Estado. También podían solicitar la protección diplomática de su propio Estado, de manera que su posición de debilidad se viera atenuada al contar con el respaldo de su país. Sin embargo, este sistema es a todas luces enormemente ineficaz. En primer lugar, porque politiza las disputas, obligando al Estado de nacionalidad del inversor a empeorar sus relaciones diplomáticas con el Estado receptor de la inversión. Y, en segundo lugar, porque es dudoso que el Estado de nacionalidad del inversor vaya a poner en riesgo sus relaciones diplomáticas para defender intereses privados, ya que, desde el punto de vista legal, no tiene obligación alguna de hacerlo. Ninguno de estos sistemas ofrecía a los inversores la tranquilidad y estabilidad necesaria para que se atrevieran a llevar sus capitales e inversiones a terceros países. Por esta razón, se pensaron e idearon métodos alternativos que ofrecieran a los inversores una posición de igualdad respecto de los Estados en la resolución de las

---

<sup>45</sup> Iruretagoiena Agirrezabalaga, I., “Por fin un poco de luz en el farragoso debate competencial en el marco de los nuevos tratados de comercio e inversión de la Unión Europea. Dictamen 2/15 del Tribunal de Justicia de la Unión Europea”, LA LEY: Unión Europea, nº50, 2017.

disputas, al mismo tiempo que despolitizaban las mismas, excluyendo la participación de Estados distintos al demandado. Es el caso del arbitraje de inversiones o los nuevos Tribunales Permanentes de Inversiones de la UE.

El arbitraje internacional es el mecanismo de resolución de controversias entre inversor-Estado más habitual actualmente y será objeto de análisis en el siguiente epígrafe. Junto a este mecanismo, destaca la propuesta de la Unión de reforma del arbitraje de inversiones: el Tribunal Permanente de Inversiones, incluido en tratados de enorme importancia como el AECG, y que responde a la idea generalizada en el mundo del derecho internacional de las inversiones de que el arbitraje tradicional es, a muchas luces, ineficaz. Este mecanismo, sus diferencias con el arbitraje clásico y sus ventajas y mejoras respecto de los sistemas anteriores serán objeto de comentario en el epígrafe tercero de este capítulo.

## **2. El arbitraje de inversiones**

- **Concepto y características principales**

Comenzaremos la explicación del arbitraje de inversiones, mecanismo clásico de resolución de controversias inversor-Estado, analizando sus características principales y reflexionando sobre su presencia en el mundo internacional y en la mayor parte de acuerdos de protección y promoción recíproca de inversiones (APPRI). A continuación, explicaremos uno de los instrumentos arbitrales más importante: el CIADI. Dada la enorme cantidad de instrumentos internacionales de arbitraje es imposible explicarlos todos, razón por la cual nos centraremos en el CIADI que, además de ser uno de los más utilizados actualmente, está especializado en arbitrajes de inversión. Por último, resumiremos las principales críticas que esta institución recibe y su compatibilidad con el derecho de la Unión Europea.

Tal y como se ha afirmado, antes del Tratado de Lisboa, el derecho de inversiones no formaba parte de la política comercial común; era, por el contrario, competencia exclusiva de cada Estado el suscribir acuerdos de inversión con otros Estados. Estos acuerdos son suscritos con la finalidad de fomentar la inversión mediante el establecimiento de unas reglas comunes que presidirán la actuación de los inversores y Estados receptores en los territorios de las partes firmantes. En otras palabras, a través de estos tratados o acuerdos (APPRI) dos o más Estados se comprometen a otorgar a los inversores de la otra parte la protección jurídica determinada en el tratado.

Además de reglas sustantivas que hayan de presidir la actuación de los inversores y Estados receptores, estos APPRI suelen regular mecanismos internacionales de resolución de controversias, que permitan a los inversores demandar a los Estados receptores ante una institución no nacional en base a las normas pactadas en los APPRI. Principalmente, los mecanismos establecidos en los APPRI hacen referencia al arbitraje de inversiones, aunque en algunos de ellos también se permite acudir a los tribunales nacionales del país en el que está localizada la inversión externa.

El sistema actual de arbitraje de inversiones se basa en la designación de un grupo de personas (normalmente 3) para que actúen como árbitros y se encarguen de la resolución de los conflictos entre los Estados y los inversores extranjeros y cuya competencia viene determinada en los Acuerdos de inversión suscritos entre los Estados en un doble sentido: por una parte, estos acuerdos otorgan legitimación al arbitraje de inversiones como método de resolución de conflictos y, en cierta medida, sustraen la disputa de la jurisdicción nacional del Estado receptor, basándose en el consentimiento otorgado por este Estado en el acuerdo de inversión; por otra parte, los árbitros habrán de utilizar un concreto campo del derecho para la resolución de la disputa, el derecho internacional de las inversiones, basado principalmente en las propias reglas que los Estados han pactado en sus APPRI (sin perjuicio, de que algunos de estos acuerdos hagan menciones a la necesidad de tener en cuenta el derecho interno del Estado demandado).<sup>46</sup>

El arbitraje de inversión tiene como característica principal el permitir a los inversores privados demandar a los Estados en “Tribunales” internacionales, formados por árbitros designados por las partes de forma ad hoc o por medio de instituciones internacionales como el CIADI. Estos árbitros son expertos en el campo de las inversiones, y en concreto en el campo del derecho de las inversiones, y su función de árbitros no excluye otras que puedan ejercer, como, por ejemplo, actuar de abogado en otros conflictos inversor-Estado o asesorar a empresas o Estados.

Aunque las características principales del arbitraje de inversión son, en cierto sentido, similares a las del arbitraje comercial, se ha sostenido que ambos arbitrajes son diferentes. La razón al respecto es el hecho de que el arbitraje de inversión sea un “arbitraje sin

---

<sup>46</sup> López Rodríguez, A. M., “el Sistema de Tribunales de inversión. Posibles incompatibilidades con el Derecho Europeo”, Cuadernos europeos de Deusto, nº57, 2017, págs 29-68.

Iruretagoiena Agirrezabalaga, I., “Competencia de la Unión Europea en materia de inversiones extranjeras y sus implicaciones en el arbitraje inversor-Estado.”, Arbitraje: Revista de arbitraje comercial y de inversión, vol.4, nº1, 2011, págs 117-136.

Pascual Vives, F. J. “El arbitraje de inversiones en los recientes APPRI españoles”, Revista electrónica de estudios internacionales, nº18, 2009.



vínculo contractual”<sup>47</sup>. El consentimiento de los Estados en los Tratados de inversión es general, respecto de cualquier inversor de la otra parte contratante, de manera que cualquiera de ellos puede ser demandado y no se requiere su puntual consentimiento.

Por último, es también característica común de los acuerdos de inversión el poder elegir entre diversos métodos de arbitraje, siendo el más usado el “Centro Internacional de Arreglo de Diferencias Relativas a Inversiones (CIADI)”. Aunque, también existen otros mecanismos importantes como: los tribunales ad hoc basados en el reglamento de arbitraje de la Comisión de Naciones Unidas sobre Derecho Mercantil Internacional<sup>48</sup> (CNUDMI, más conocida como UNCITRAL por sus siglas en inglés), o el Instituto de Arbitraje de la Cámara de Comercio de Estocolmo.

- **El Centro Internacional de Arreglo de Diferencias relativas a Inversiones (CIADI)**

El CIADI es una institución afiliada al Banco Mundial, creada al amparo del “Convenio sobre Arreglo de Diferencias relativas a Inversiones entre Estados y Nacionales de otros Estados”, hecho en Washington, D.C. el 18 de marzo de 1965<sup>49</sup>. Goza de personalidad jurídica internacional y estatus de organización internacional autónoma.

Su función principal consiste en “facilitar la sumisión de las diferencias relativas a inversiones entre Estados contratantes y nacionales de otros Estados contratantes a un procedimiento de conciliación y arbitraje de acuerdo con las disposiciones de este Convenio”. El CIADI es únicamente una institución encargada de administrar los procedimientos arbitrales que se le presenten. Funciona como un centro de tramitación y administración de solicitudes y procedimientos, pero no se encarga de solucionar los conflictos propiamente dichos, eso es tarea de los árbitros nombrados en su seno.

El CIADI es un órgano permanente a través del cual se nombran a árbitros ad hoc que solucionan los conflictos. Está enfocado solamente a la resolución de controversias relativas a las inversiones, lo que lo convierte en un órgano especializado.<sup>50</sup>

Su ámbito de aplicación viene determinado en el artículo 25 del Convenio:

---

<sup>47</sup> Fernández Rozas, J. C., “Internacionalismo vs Mercatorismo en la especialización del arbitraje internacional”, Arbitraje, Revista de Arbitraje Comercial y de Inversiones, 5/1 (2012):37-90, 70.

<sup>48</sup> Disponible en: <https://www.uncitral.org/pdf/spanish/texts/arbitration/arb-rules-revised/arb-rules-revised-s.pdf>

<sup>49</sup> Disponible en: BOE» núm. 219, de 13 de septiembre de 1994, páginas 28286 a 28294

<sup>50</sup> Claros Alegría, P., “El sistema arbitral del Centro Internacional de Arreglo de Diferencias relativas a Inversiones (CIADI)”, Spain arbitration review: revista del club español de arbitraje, nº1, 2008, págs 11-55.

Página web oficial del CIADI: <https://icsid.worldbank.org/sp/Pages/about/default.aspx>

- Es necesario que las partes hayan consentido por escrito la jurisdicción del centro. Este consentimiento no ha de ser específico para el caso. Es perfectamente posible, y muy común, que el consentimiento venga dado con anterioridad a la disputa en un acuerdo de inversión. Como se ha dicho anteriormente, los acuerdos de inversión (APPRI) incluyen mecanismos de resolución de controversias inversor-Estado que pueden determinar que el mecanismo a utilizar sea únicamente el CIADI, entendiéndose entonces que el consentimiento ya viene dado; o pueden establecer diversos mecanismos, teniendo las partes que elegir entre uno de ellos (aceptando la jurisdicción del CIADI específicamente, porque en estos casos el APPRI solo obliga a acudir a arbitraje pero no determina uno específico).
- Solo se aplica a diferencias de naturaleza jurídica que surjan directamente de una inversión.
- Las diferencias deben surgir entre un Estado contratante y el nacional (persona física o jurídica) de otro Estado contratante. Por Estado también se entiende cualquier subdivisión política u organismo público de un Estado contratante acreditados ante el Centro por dicho Estado.

De acuerdo con el artículo 26 del Convenio, el recurso al procedimiento del CIADI es excluyente de cualquier otro procedimiento de resolución, salvo pacto en contrario.<sup>51</sup>

El procedimiento arbitral del CIADI tiene las siguientes fases:

1. Solicitud. Ha de ser presentada por escrito, conjuntamente por las partes o por cualquiera de ellas de forma individual (en la mayoría de los casos los inversores), en un idioma oficial del CIADI (español, francés o inglés).
2. Fase de constitución del tribunal arbitral. Las partes determinarán el método de nombramiento del Tribunal, que podrá estar compuesto por un arbitro único o un número impar de árbitros. Si no se ponen de acuerdo, se aplicará el método previsto en el Convenio: tres árbitros, cada parte nombrará a uno, y el tercero de común acuerdo (ninguno puede tener la nacionalidad de las partes). Si, aún así, el tribunal no estuviera totalmente compuesto, el Presidente del

---

<sup>51</sup>López Rodríguez, A. M., “el Sistema de Tribunales de inversión. Posibles incompatibilidades con el Derecho Europeo”, Cuadernos europeos de Deusto, nº57, 2017, pags 29-68.  
Menéndez Arias, M. J. y Gómara, J. L., “El Tribunal Permanente y otras propuestas de reforma del Arbitraje de Inversión”, Anuario de arbitraje 2018, editorial Aranzadi, 2018, BIB2018/8277.

Consejo Administrativo del CIADI nombrará a los árbitros que falten y designará a uno como Presidente.

3. Requisitos de los árbitros. “Deben gozar de amplia consideración moral, tener reconocida competencia en el campo del Derecho, del comercio, de la industria o de las finanzas e inspirar plena confianza en su imparcialidad de juicio” (artículo 14.1 del Convenio). El CIADI mantiene una Lista de árbitros, aunque las partes no tienen la obligación de elegirlos de esa Lista. En suma, los árbitros han de sujetarse a los principios de imparcialidad e independencia y a un régimen de recusación y sustitución.
4. Procedimiento arbitral. En primer lugar, una fase de actuaciones escritas en las que cada parte presentará un Memorial de actuaciones y propondrá las pruebas que estime convenientes. En segundo lugar, una fase de actuaciones orales: audiencias de las partes ante el Tribunal, interrogatorio de testigos y peritos, práctica de las pruebas... Por último, el Tribunal decidirá la controversia mediante laudo, aunque el procedimiento también puede concluir por avenencia de las partes, a solicitud de una de las partes sin oposición de la otra, o abandono de la instancia.
5. Costas del arbitraje. Los gastos del procedimiento, los honorarios de los árbitros y los derechos devengados por el CIADI serán repartidos entre las partes a decisión del Tribunal.
6. Eficacia del laudo. Todos los Estados contratantes del CIADI tienen la obligación de reconocer automáticamente los laudos CIADI, sin control o revisión alguna por parte de autoridades judiciales nacionales, así como de ejecutarlos tal y como si de una sentencia firme de un tribunal nacional se tratara. Los laudos arbitrales son obligatorios para las partes.
7. Recursos. Solo existen cuatro tipos de recursos: la solicitud de aclaración del laudo, la solicitud de revisión sobre la base de nuevos hechos, el recurso de anulación y la posibilidad de complemento o rectificación. El recurso de anulación, el único que tiene propiamente la naturaleza de un recurso, solo puede interponerse en base a unos motivos tasados: “que el Tribunal se hubiera constituido incorrectamente, que el Tribunal se hubiera extralimitado manifiestamente en sus facultades, que hubiera habido corrupción de algún miembro del Tribunal, que hubiera habido quebrantamiento grave de una

norma de procedimiento, o que no se hubieran expresado en el laudo los motivos en que se funde”<sup>52</sup>.

- **Críticas al modelo tradicional de arbitraje de inversiones**<sup>53</sup>
- La falta de legitimidad. El arbitraje de inversiones coloca a los inversores privados (tanto personas físicas como jurídicas) en una situación de igualdad respecto de los Estados receptores de la inversión. De esta manera, los inversores tienen la legitimación para demandar a los Estados receptores ante posibles medidas que afecten a sus inversiones y contradigan lo dispuesto en los acuerdos de inversión. Para parte de la sociedad civil e internacional, esta facultad de los inversores privados es concebida como una privatización de la justicia que sitúa en el mismo nivel intereses de naturaleza estrictamente privada con intereses de carácter pública y general. Los Estados ven sus facultades regulatorias recortadas si las medidas que adoptan pueden afectar a las disposiciones de los acuerdos de inversión, lo que para algunos sectores es intolerable ya que impide a los Estados adoptar decisiones en campos tan importantes y controvertidos como la protección social, el medio ambiente, la protección de la salud, la calidad de los productos y estándares fitosanitarios...
- La posible contrariedad de los laudos. La inexistencia de un deber de vinculación respecto de decisiones arbitrales previas, la confidencialidad de la mayor parte de los laudos arbitrales y la constitución de tribunales arbitrales caso a caso con árbitros distintos son los principales motivos de riesgo de contrariedad de los laudos, lo que lleva consigo efectos muy negativos como la incertidumbre acerca del significado de las obligaciones pactadas en los tratados de inversión o la ignorancia acerca de cómo serán aplicados. Además, la ausencia en muchas ocasiones de procedimientos de revisión hace imposible que decisiones

---

<sup>52</sup> Artículo 52. 1 del Convenio.

Una vez ejercitado el recurso de anulación de forma correcta se nombrará un Comité ad hoc de tres árbitros elegidos de la Lista de árbitros por el propio CIADI. Tienen que ser árbitros distintos a los que resolvieron la disputa en primera instancia y no tener la misma nacionalidad que estos árbitros o que las partes. La decisión del recurso solo puede ser de confirmar o anular el laudo, bien anulación parcial o bien anulación total.

<sup>53</sup> López Rodríguez, A. M., “el Sistema de Tribunales de inversión. Posibles incompatibilidades con el Derecho Europeo”, Cuadernos europeos de Deusto, nº57, 2017, págs 29-68.

Menéndez Arias, M. J. y Gómara, J. L., “El Tribunal Permanente y otras propuestas de reforma del Arbitraje de Inversión”, Anuario de arbitraje 2018, editorial Aranzadi, 2018, 2018/8277

L. González García, Jean E. Kalicki, Anna Joubin-Bret. Brill/Nijhoff, “Reshaping the Investor-State Dispute Settlement System: Journeys for the 21st Century”, The journal of world investment & trade, vol 17, nº5, 2016, págs 853-870.

contradictorias o erróneas sean corregidas. No obstante, podemos ver como instrumentos como el CIADI se salvan, en cierta medida, de alguna de estas críticas, pues sus laudos son públicos y sí dispone de recursos (aunque bastante limitados).<sup>54</sup>

- Las críticas sobre los árbitros. El hecho de que los árbitros sean designados por las partes de forma ad hoc, puede influir en sus decisiones, ya que estarán más inclinados a resolver en favor de la parte que les ha seleccionado con el objetivo de volver a ser elegidos. Además, el número reducido de árbitros llega a conformar una especie de doble bloque; por una parte, los árbitros designados repetidamente por los inversores y que, por lo tanto, serán más proclives a resolver a su favor, y, por otra parte, los árbitros designados frecuentemente por los Estados que, de igual manera, serán más cercanos a estos. Junto con estas críticas, se une también el caso de personas que actúan como árbitros en algunos procedimientos y como abogados o peritos en otros, lo que puede afectar de igual manera a su imparcialidad e independencia.

Al margen de estas críticas, hay autores que consideran que la amenaza de pérdida reputacional de los árbitros es motivo suficiente para considerarlos independientes e imparciales.

- Los elevados costes. De acuerdo con datos de UNCTAD<sup>55</sup>, el coste medio de un arbitraje de inversión es de 8 millones de dólares, a asumir por cada parte (se incluye el coste de los abogados, los honorarios del tribunal, el coste de informes periciales, los gastos de secretaría y administración). De acuerdo con el CIADI, la duración media de un procedimiento en su seno es de tres y cuatro años. Estos costes económicos y procedimentales suponen auténticas barreras para pequeñas y medianas empresas. No obstante, son muchos los factores que influyen al respecto: complejidad de las disputas, falta de concreción de los tratados de inversión, cuestiones jurídicas abiertas e indeterminadas, gran variedad de laudos arbitrales y normas internacionales e internas a considerar...

---

<sup>54</sup> Schultz, T., "Against consistency in Investment Arbitration". In Z. Douglas, J. Pauwelyn, & J. V. (Eds.), "The Foundations of International Investment Law: Bringing Theory Into Practice", Oxford University Press, Nueva York, 2014, p. 297-316.

<sup>55</sup> UNCTAD, "Reform of Investor-State dispute Settlement: In Search of a Roadmap." [https://unctad.org/en/PublicationsLibrary/webdiaepcb2013d4\\_en.pdf](https://unctad.org/en/PublicationsLibrary/webdiaepcb2013d4_en.pdf)

- **Compatibilidad del arbitraje de inversiones con el Derecho de la Unión Europea**

Con la entrada en vigor del Tratado de Lisboa y de los primeros acuerdos internacionales de inversión de la UE, cabe preguntarse cuál es la situación en la que quedan los APPRI suscritos por los Estados miembros, tanto entre ellos mismos como con terceros Estados. La cuestión es de hecho crucial, pues estos nuevos acuerdos comerciales y de inversión suscritos por la UE suelen regular, además de principios y normas que protejan a los inversores, mecanismos de resolución de controversias inversor-Estado distintos a los de los APPRI.<sup>56</sup>

- APPRI intra-UE. Por lo que respecta a las normas sustantivas que forman parte de ellos, estas han de ajustarse al derecho de la Unión y las libertades comunitarias fundamentales.

En el caso específico de los mecanismos de resolución de controversias inversor-Estado, el Tribunal de Justicia de la Unión Europea, en el asunto *Achmea*<sup>57</sup>, determinó que los instrumentos de arbitraje previstos en un APPRI intra-UE eran incompatibles con el derecho de la UE. Las razones que da al respecto son:

- “Un tratado internacional no puede vulnerar el orden de competencias establecido en los Tratados Constitutivos ni, por lo tanto, la autonomía del sistema jurídico de la Unión”. Para la aplicación e interpretación uniforme del derecho de la Unión, esta cuenta con un sistema jurisdiccional propio formado por el TJUE y los órganos jurisdiccionales de los Estados miembros. Además, de acuerdo con el TJUE, los tribunales arbitrales regulados en APPRI no tienen el valor de órgano jurisdiccional de un Estado miembro, o común a varios Estados miembros.
- La interpretación y aplicación de las disposiciones de los Tratados Constitutivos corresponde a los órganos jurisdiccionales en ellos determinados (artículo 344 FUE), entre los que no se encuentran obviamente los mecanismos de arbitraje previstos en los APPRI. El tribunal considera que en una disputa sobre las disposiciones de los APPRI

---

<sup>56</sup>Fernández Rozas, J. C., “Conjeturas en torno a la nueva política global europea en materia de inversión internacional tras el Reglamento núm. 912/2014”, LA LEY: Unión Europea, nº 18, 2014, págs. 5-27.  
Iruetagoiena Agirrezabalaga, I., “La sentencia del TJUE en el asunto *Achmea*: el adiós al arbitraje de inversiones de los APPRI intra-UE en la Unión Europea (y algo más).”, LA LEY: Unión Europea, nº60, 2018.

<sup>57</sup> Sentencia del Tribunal de Justicia de la Unión Europea, de 6 de marzo de 2018, en el asunto *Achmea* (DO C 161 de 7.5.2018, p. 7/8).

también entran en juego normas y principios de derecho europeo, principalmente, porque los propios APPRI imponen a los tribunales arbitrales la obligación de tener en cuenta el derecho del estado demandado y los tratados suscritos por él; y, el derecho europeo es parte del derecho interno de un Estado miembro al mismo tiempo que un tratado suscrito por él.

- El hecho de que los laudos arbitrales puedan ser controlados por los órganos jurisdiccionales internos del Estado miembro, que, a su vez, pueden plantear cuestiones prejudiciales ante el TJUE, no asegura la plena eficacia del ordenamiento jurídico de la UE. Ello es así, porque algunos Estados miembros solo permiten controles limitados sobre los laudos, reducidos a comprobar que no sean contrarios al orden público o que la ley aplicable haya sido la correcta.

Consecuencias: práctica inaplicabilidad de los sistemas de arbitraje establecidos en los APPRI intra-UE, a través de la extensión de esta jurisprudencia a otros casos. Por otra parte, con respecto a los procedimientos arbitrales ya iniciados, la solución está en el aire. Los tribunales arbitrales pueden considerar que no tienen competencia y dar por finalizado el procedimiento o darlo por finalizado debido a la posible falta de aplicabilidad del laudo. Lo que es cierto, es que la puerta para entablar recursos de anulación sobre los laudos arbitrales que estos tribunales puedan dictar está abierta.

- APPRI extra-UE. Este caso está presidido por una norma de derecho internacional primario: artículo 59.1 de la Convención de Viena sobre Derecho de los Tratados de 1969. Según este artículo, para que un tratado anterior (el APPRI, suscrito con anterioridad a la entrada del país en la UE) quede ser derogado por un tratado posterior (los tratados constitutivos de la Unión, vinculantes para los estados desde su entrada en la Unión) debe ser patente la intención de las partes de sustituir uno por el otro, o que ambos versen sobre la misma materia y sus regulaciones sean incompatibles. En este sentido, cuando las disposiciones de los APPRI concluidos con terceros Estados sean contrarias al derecho de la Unión, estas devendrán inaplicables. A esto añadimos también, la obligación de los Estados

miembros de adecuar sus compromisos bilaterales al derecho de la Unión (artículo 351 TFUE).<sup>58</sup>

La Unión ha optado por un sistema transitorio en el que convivan APPRI extra-UE de los Estados miembros y acuerdos bilaterales de inversión de la UE, con la finalidad de que los primeros se reduzcan progresivamente.<sup>59</sup>

En el caso específico de los mecanismos de resolución de controversias inversor-Estado, previstos en estos APPRI, no existe solución firme. Algunos autores consideran que se podría extender la jurisprudencia del asunto *Achmea* (posterior al Reglamento 1219/2012 que establece el régimen transitorio mencionado anteriormente) a los APPRI concluidos con terceros Estados, en los casos en los que dichos APPRI obliguen a tener en cuenta el derecho interno de un Estado y el demandado sea el Estado miembro. Sin embargo, en estos casos existe un Estado ajeno a la Unión y no vinculado por su derecho, para el que el APPRI es totalmente válido de acuerdo con el derecho internacional. En esta línea, las obligaciones derivadas del derecho y la jurisprudencia de la Unión llevarían al Estado miembro a considerar inaplicable el mecanismo de arbitraje, mientras que para el otro Estado sería plenamente válido.

Otros autores consideran que los Estados miembros tienen la obligación de adaptar sus compromisos bilaterales al derecho de la Unión, tanto si han sido suscritos con anterioridad a su incorporación como si se concluyeron posteriormente (artículos 351 TFUE y 4.3 TUE, respectivamente).

En definitiva, dado el vacío jurisprudencial existente en esta cuestión, es lógico pensar que la posibilidad de seguir concluyendo APPRI con terceros Estados, incluyendo mecanismos de arbitraje, es mucho mayor que en el caso de APPRI intra-UE. Además, el Reglamento 1219/2012 parece demostrar que la intención de la Unión es sustituir progresivamente los compromisos bilaterales de los Estados miembros por los suyos propios. No obstante, la incertidumbre sobre el reconocimiento y ejecución de los eventuales laudos arbitrales es palpable y real.

---

<sup>58</sup> Jurisprudencia del TJUE: asuntos C-205/2006 Comisión/Austria (DO C 102 de 1.5.2009, p. 2/2), C-249/2006 Comisión/Suecia (DO C 102 de 1.5.2009, p. 2/3) y C-118/2007 Comisión/Finlandia (DO C 24 de 30.1.2010, p. 3/3).

<sup>59</sup> Así lo determina el Reglamento (UE) 1219/2012 (DO L 351 de 20.12.2012, p. 40/46), del Parlamento Europeo y del Consejo .



### **3. Los mecanismos de resolución de controversias relativas a inversiones en la Política Comercial de la Unión Europea.**

Las numerosas críticas dadas al arbitraje tradicional han llevado a instituciones internacionales, como CNUDMI (Comisión de Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional, o UNCITRAL por sus siglas en inglés) o la Unión Europea, a formular propuestas de reforma del sistema. Por ejemplo, en el seno de UNCITRAL se preparan reformas puntuales para crear un código ético de árbitros, para evitar la acumulación de procedimientos paralelos o para facilitar la inadmisión directa de casos notoriamente infundados. En el seno de esta Comisión se creó el Reglamento sobre Transparencia en los Arbitrajes entre Inversionistas y Estados en el marco de un Tratado, que se aplica automáticamente, salvo pacto en contrario, a los arbitrajes iniciados de acuerdo con el Reglamento de Arbitraje de CNUDMI a partir del 1 de abril de 2014<sup>60</sup>. Este Reglamento introduce, entre otras cosas, cierto grado de publicidad, ya que, permite la publicación de los laudos y otros documentos, determina el carácter público de las audiencias y admite la presentación de escritos por personas ajenas al litigio. No obstante, muchos acuerdos de inversiones son anteriores al 1 de abril de 2014, lo que hace que se sigan llevando a cabo arbitrajes UNCITRAL basados en la confidencialidad de escritos y actuaciones.

Junto con estas propuestas, encontramos otras también importantes en el plano internacional como: el fomento de sistemas alternativos de resolución de controversias (mediación, conciliación, arbitraje Estado-Estado o el ombudsman de inversiones) creación de instrumentos de apelación, o la constitución de un tribunal permanente de inversiones.

Desde la perspectiva estatal, los Estados se muestran incómodos con el arbitraje internacional por recortar sus competencias regulatorias. En las últimas décadas, los árbitros han resuelto numerosos casos a favor de los inversores, otorgándoles una protección que, incluso, les sitúa en una posición de superioridad respecto de los Estados. Como ya se explicó, los Estados ven recortadas sus competencias en la regulación de políticas públicas cruciales por el miedo a ser demandados y condenados en instancias

---

<sup>60</sup> Aunque, se permite su aplicación a arbitrajes surgidos en el contexto de un tratado de inversión anterior al 1 de abril de 2014 si así lo consienten las partes. A través de la Convención de Mauricio, se intentó conseguir que los Estados prestasen su consentimiento a la aplicación de este Reglamento de transparencia a contiendas anteriores a su entrada en vigor.

arbitrales. Debido a esta situación, los Estados y la sociedad civil abogan por la adaptación de los tratados de inversión, con la introducción de normas que les den cierto margen en la regulación de determinadas políticas públicas como el medio ambiente o la protección de la salud<sup>61</sup>. No obstante, la solución de este problema pasa por un cambio en la regulación y redacción de los tratados de inversión, más que en una modificación del arbitraje en sí.

La Unión Europea no ha hecho oídos sordos a estas críticas y a la necesidad de reforma, y en sus recientes acuerdos de nueva generación ha iniciado el camino hacia una modernización ambiciosa de los mecanismos de resolución de controversias inversor-Estado.

En el presente trabajo, nos centraremos principalmente en las reformas acometidas en el AECG, pues ejemplifican a la perfección la nueva tendencia de la Unión en este aspecto. Las propuestas de la Unión van desde cambios en la configuración de los tribunales arbitrales para crear una especie de tribunales permanentes de inversiones hasta una auténtica vocación de convertir estos tribunales permanentes bilaterales en uno multilateral, en un Tribunal Internacional de Inversiones. El primer punto será abordado en el siguiente apartado donde explicaremos en profundidad el sistema establecido en el AECG. Una vez explicados los sistemas de resolución de controversias inversor-Estado establecidos en acuerdos de nueva generación de la UE y la reforma que suponen respecto del sistema tradicional, analizaremos la propuesta comunitaria sobre un Tribunal multilateral y permanente de inversiones, sus ventajas e inconvenientes y la viabilidad de su creación. Por último, trataremos la compatibilidad de estos sistemas con el derecho de la Unión.

- **Los mecanismos de resolución de controversias inversor-Estado en los acuerdos de nueva generación de la Unión Europea**

La Unión ha implantado un nuevo Sistema de resolución de controversias inversor-Estado en tratados como el AECG o el acuerdo de inversión con Vietnam, que se caracteriza por ser un instrumento permanente y con mayores garantías procedimentales. Además, la Unión ya ha mostrado su intención de avanzar en este proceso y de transformar los

---

<sup>61</sup> Por ejemplo, el AECG permite cierto margen de maniobra a los Estados parte en relación con políticas de protección pública, conservación del medio ambiente o mantenimiento de derechos laborales esenciales.

tribunales permanentes introducidos en sus acuerdos bilaterales en una auténtica Corte Internacional de inversiones, a modo de tribunal permanente y multilateral.

A continuación, pasamos a analizar el sistema de solución de controversias inversor-Estado establecido en el AECG.<sup>62</sup>

El mecanismo de resolución de controversias introducido en el AECG se encuentra previsto en la Sección F del Capítulo 8. Su ámbito de aplicación hace referencia a las demandas de un inversor, nacional de una Parte, frente a la otra Parte respecto de incumplimientos de determinadas secciones del Capítulo 8 (dedicado a las inversiones). Se prevé que no se podrán presentar demandas “si la inversión se ha realizado mediante una declaración dolosa, ocultación, corrupción, o un comportamiento que equivalga a un recurso temerario”<sup>63</sup>.

El AECG impone un periodo de consultas previo, en el que las partes en conflicto intenten alcanzar un acuerdo, además de establecer la posibilidad de las partes de recurrir a mediación en cualquier momento (artículo 8.19 y 8.20 respectivamente). Si estos mecanismos no funcionan, las partes pasan a la fase contenciosa mediante la interposición de una demanda ante el Tribunal de inversiones del AECG. Previamente, si la demanda se dirige contra la Unión o algún Estado miembro, el demandante lo comunicará a la Unión para que esta determine quien será el demandado, la Unión o el Estado miembro. En caso de falta de determinación por la Unión, el demandado será un Estado miembro, si las medidas controvertidas son exclusivamente suyas, o la Unión, si entre las medidas controvertidas hay medidas suyas (artículo 8.21). La calificación hecha conforme a este artículo vincula al Tribunal que no podrá determinar un demandado distinto.

El demandante, para interponer su demanda ante el Tribunal, debe cumplir con los requisitos temporales y procedimentales establecidos en el artículo 8.22. El apartado 1 a) obliga al inversor que presente la demanda a ofrecer al demandado, junto con el escrito de demanda, su consentimiento para la solución de la diferencia por el Tribunal; el

---

<sup>62</sup> Fernández Rozas, J.C., “Permanencia y expansión del bilateralismo: Los acuerdos comerciales de nueva generación entre la Unión Europea y terceros países”, LA LEY: Unión Europea, nº68, 2019.

García López, J.A., “El acuerdo económico y de comercio global UE-Canadá (CETA): el impacto de las reglas de origen preferenciales”, LA LEY: Unión Europea, nº42, 2016.

López Rodríguez, A. M., “el Sistema de Tribunales de inversión. Posibles incompatibilidades con el Derecho Europeo”, Cuadernos europeos de Deusto, nº57, 2017, págs 29-68.

“Task Force Report on the investment Court System Proposal”, Investment Treaty Working Group of the International Arbitration Committee, American Bar Association Section on International Law, 14 october 2016.

<sup>63</sup> Artículo 8.18 apartado 3 del AECG.

consentimiento del demandado (Canadá, la Unión Europea o alguno de los Estados miembros) viene garantizado en el artículo 8.25 apartado 1. Mención especial merece el requisito del apartado f) que obliga al demandante a suspender o retirarse de cualquier procedimiento existente ante un órgano jurisdiccional interno o internacional que se refiera a medidas incluidas en su demanda (con lo que se pretende evitar la coexistencia de procedimientos paralelos y el riesgo de contrariedad en las soluciones que ello supone). Cumplidos estos requisitos, el inversor puede presentar una demanda de acuerdo con las reglas del Convenio CIADI, del Reglamento de Arbitraje de la CNUDMI, o de cualquier otra normativa que acuerden las partes. El inversor podrá solicitar que la controversia sea resuelta por un Tribunal unipersonal; el demandado lo considerará favorablemente cuando el demandante sea una pequeña o mediana empresa o la cuantía de la indemnización sea relativamente baja (artículo 8.23).

Cuando la demanda se presente de acuerdo con el procedimiento establecido en el AECG y en otro acuerdo internacional, el Tribunal suspenderá los procedimientos o garantizará que este otro proceso iniciado en virtud de otro acuerdo internacional sea tenido en cuenta en su decisión. Esta solución solo será de aplicación cuando exista un riesgo de duplicación de las indemnizaciones o cuando el otro proceso internacional pueda tener incidencia en la resolución del procedimiento iniciado de acuerdo con el AECG. Artículo 8.24.

El AECG incluye también una norma referente a la financiación de las partes, determinando que si una de ellas recibe algún tipo de financiación de un tercero ajeno a la controversia debe comunicarlo inmediatamente a la otra parte y al Tribunal (artículo 8.26).

La diferencia más importante de este mecanismo con respecto a los tradicionales arbitrajes de inversiones es su carácter permanente (artículos 8.27-Tribunal de primera instancia y 8.28- Tribunal de apelación).

Otro de los aspectos más señalados de este mecanismo es la doble vertiente del Tribunal: Tribunal de primera instancia y Tribunal de Apelación. El Tribunal de primera instancia del AECG está formado por 15 miembros permanentes, elegidos por el Comité Mixto del AECG por periodos de 5 años, renovables por una sola vez, y con cualificaciones y aptitudes profesionales comparables a las de otros miembros de cortes internacionales como el Tribunal Internacional de Justicia de la Haya (deben tener una amplia experiencia y aptitud en el campo del derecho internacional público y, especialmente, en el campo del

derecho mercantil y de inversiones).<sup>64</sup>De esos 15 miembros, 5 serán nacionales de Estados miembros de la UE, 5 nacionales de Canadá y 5 nacionales de terceros Estados. Para la solución de las controversias, el presidente del Tribunal designará a tres miembros (uno nacional de la UE, otro de Canadá y otro de un tercer Estado, que será el presidente) y asegurará que la designación de las divisiones es aleatoria e imprevisible. Como se ha dicho, es posible la designación de un Tribunal unipersonal, formado por un miembro nacional de un tercer Estado. Los miembros del Tribunal recibirán unos honorarios por anticipado de forma mensual, que las partes pueden acordar sustituir por un salario.

El Tribunal de apelación aparece reforzado con respecto a otros mecanismos arbitrales de apelación, ya que tiene competencia para confirmar, modificar o revocar los laudos en base a: errores en la aplicación o interpretación del Derecho aplicable y errores en la apreciación de los hechos (incluido el derecho nacional pertinente). Estará formado por miembros sometidos a los mismos requisitos que los del Tribunal de primera instancia y designados por el Comité Mixto del AECG. Las divisiones serán, igualmente, de tres miembros designados de forma aleatoria. Los aspectos administrativos y organizativos serán regulados por Decisión del Comité Mixto del AECG, en especial lo referente a: “procedimientos de apertura y desarrollo de recursos, procedimientos para cubrir una vacante en el tribunal de apelación, remuneraciones de los miembros del tribunal, número de miembros del tribunal de apelación, procedimientos para remitir cuestiones al tribunal para adaptar el laudo, cuando proceda...” Artículo 8.28 apartado 7.

Los miembros de ambos tribunales han de ser independientes. No pueden estar vinculados a ningún gobierno ni recibir directrices de organización o gobierno alguno. No se les permite actuar como abogados o asesores en otras contiendas de inversiones, ni intervenir en ellas como testigos o expertos. Están sometidos a las reglas sobre conflicto de intereses de la Asociación Internacional de Abogados. En caso de que una Parte considere que algún miembro de tribunal incurre en conflicto de intereses, podrá solicitar al presidente de la Corte Internacional de Justicia que se pronuncie al respecto sobre la posible recusación de tal miembro. Artículo 8.30.

Ambos tribunales basarán sus resoluciones en las provisiones del presente Acuerdo, que constituye el derecho aplicable a las controversias surgidas en su seno, y lo interpretarán

---

<sup>64</sup> No obstante, el mandato de siete de los 15 miembros, que se realizará automáticamente después de la entrada en vigor del acuerdo y por sorteo, será de 6 años. Las vacantes se cubrirán a medida que se produzcan, siendo nombrados los sustitutos por el periodo que falte para completar el mandato que suplen.

de acuerdo con la Convención de Viena sobre el Derecho de los Tratados y con otras normas y principios de Derecho Internacional. El tribunal podrá tener en cuenta el Derecho interno de una Parte, pero solo como cuestión de hecho. Artículo 8.31.

El tribunal puede ordenar la aplicación de medidas cautelares provisionales con la finalidad de garantizar la efectividad del procedimiento o los derechos de las Partes. Artículo 8.34.

El AECG está sometido a rigurosas reglas temporales y procedimentales que intentan agilizar un proceso tradicionalmente largo, al mismo tiempo que evitan perder seguridad jurídica. Asimismo, se prevé la inadmisión de las demandas si estas carecen manifiestamente de valor jurídico (artículo 8.32) o si son infundadas como cuestión de Derecho (artículo 8.33).

El artículo 8.35 regula la figura del desistimiento, entendiéndose que el inversor ha desistido de la demanda si transcurren 180 días consecutivos (o el periodo acordado por las Partes) sin adoptar ninguna medida en el procedimiento. El desistimiento debe solicitarse a instancia de Parte, la otra Parte en el procedimiento, y acordarse por el Tribunal una vez notificadas las partes.

Para fomentar la publicidad y transparencia del procedimiento, se establece la publicidad de los documentos como regla general que presidirá las actuaciones. El artículo 8.36 menciona algunos documentos que habrán de ser públicos: “solicitud de celebración de consultas, la notificación en la que se solicite que se determine cuál es el demandado, la notificación de determinación del demandado, el consentimiento a la mediación, anuncio de que se pretende recusar a un miembro del tribunal...” Asimismo, se permite la intervención de partes ajenas al procedimiento para que intervengan en él mediante la presentación de escritos o actuaciones orales, y se determina que las audiencias sean públicas. Todo ello, sin perjuicio de la capacidad del tribunal para adoptar medidas concretas de protección de la privacidad en caso de información o documentación confidencial o protegida. Para todo lo referente a la transparencia del procedimiento será de aplicación el Reglamento sobre transparencia de la CNUDMI.

El Tribunal decidirá mediante laudo definitivo. Este laudo, de ser condenatorio, solo podrá incluir, de forma separada o combinada, una indemnización pecuniaria junto con los intereses aplicables y/o la restitución de la propiedad. Sin embargo, en este último caso, el laudo establecerá la posibilidad de que el demandado, en lugar de la restitución, pague una indemnización pecuniaria que represente el justo valor de mercado de la propiedad a restituir, así como los intereses correspondientes. Estas indemnizaciones no

serán superiores a la pérdida sufrida por el demandante y se le reducirán todas las cantidades ya abonadas. “El tribunal no concederá resarcimientos de carácter punitivo”. Artículo 8.39.

Una característica bastante reseñable del sistema consagrado en el AECG es la referencia explícita a la condena a costas de la parte perdedora. Artículo 8.39 apartado 5.

En cuanto a la efectividad de este laudo definitivo, se le considerará como vinculante para las partes, que deberán reconocerlo y ejecutarlo sin demora alguna. La ejecución se regirá por las normas de reconocimiento y ejecución de laudos y sentencias vigentes en el lugar en el que se pretenda dicha ejecución. Asimismo, el apartado 5 del artículo 8.41 refuerza el carácter vinculante de estos laudos al determinar que: “Un laudo definitivo con arreglo a la presente sección es un laudo arbitral que se considera relacionado con demandas que se derivan de una relación o transacción comercial a efectos del artículo 1 de la Convención de Nueva York”.

El artículo 8.43 permite a las partes solicitar al tribunal la acumulación de procesos en el caso de que dos o más demandas, que se hayan presentado por separado, tengan una cuestión de hecho o de Derecho en común que se deriven de los mismos acontecimientos o situaciones.

Por último, cabe mencionar la creación de un Comité de Servicios e Inversión (artículo 8.44) que habrá de proporcionar a las Partes un foro para que consulten y discutan sobre cuestiones acerca de la dificultad de aplicación del capítulo 8 de este Acuerdo, así como posibles mejoras del mismo. Asimismo, este Comité adoptará un código de conducta para los miembros del tribunal, que será aplicable, a más tardar, el primer día de entrada en vigor de este Acuerdo (tanto provisional como definitiva).

En conjunto, el sistema en el AECG es complejo y responde a las críticas vertidas sobre esta institución. Por su parte, la Unión Europea ha desarrollado, igualmente, mecanismos de resolución de controversias inversor-Estado similares en los acuerdos de inversión con Vietnam y con Singapur, además de con el fallido ATCI (Asociación Transatlántica de Comercio e Inversión entre la UE y Estados Unidos de América).

- **El Tribunal Internacional de Inversiones**

Junto con la creación de estos tribunales permanentes de primera instancia y apelación, la Unión mostró su intención de avanzar más en el proceso de evolución hasta la creación de un auténtico Tribunal de Inversiones. Un Tribunal caracterizado por ser permanente y dejar de lado los tradicionales tribunales arbitrales ad hoc. Un Tribunal con vocación de

órgano judicial internacional más que de órgano arbitral. Un tribunal multilateral en el que se resuelvan diferencias entre Estados e inversores de múltiples nacionalidades vinculados por sus correspondientes acuerdos de inversión, pero con un único mecanismo de solución de controversias. Un Tribunal especializado en materia de inversiones (pues la Organización Mundial del Comercio cuenta con uno propio para las disputas comerciales), sujeto a su propia jurisprudencia y con miembros permanentes que se dediquen principalmente a su tarea de jueces.

Una apuesta clara por este sistema la podemos ver en el artículo 8.29 del AECG, donde se estipula que las partes del acuerdo, junto con sus socios comerciales, perseguirán la creación de un tribunal multilateral de inversiones y un mecanismo de apelación, y formularán las disposiciones transitorias pertinentes para pasar del sistema bilateral al multilateral. Igualmente, países como Portugal, Francia o Eslovaquia ya han mostrado su apuesta por este sistema.

Este tribunal multilateral de inversiones, en palabras de la Unión, funcionará como un mecanismo de resolución de controversias entre inversores y Estados que hayan aceptado su jurisdicción y se basará en los acuerdos bilaterales de inversión suscritos por las partes en conflicto. Sus miembros serán elegidos por los Estados que se sumen al instrumento legal por el que se cree este Tribunal; habrán de ser personas altamente cualificadas y miembros del Tribunal a tiempo completo, ser independientes de inversores y Estados y ajustarse a un rígido código ético y de conducta.

Mediante la creación de este Tribunal se permitirá el aglutinamiento de las controversias entre inversores y Estados en un único ente, se contribuirá la consistencia de las resoluciones, mediante la creación y vinculación de los jueces del Tribunal a la doctrina y jurisprudencia del mismo y se fomentará el aumento de confianza de los inversores y Estados con respecto a este sistema, legítimo, transparente e imparcial. Los jueces serán designados por el propio Tribunal para evitar cualquier tipo de merma de la imparcialidad de los jueces. Las costas se reducirán en comparación con los tradicionales arbitrajes ad hoc y los procedimientos serán más ágiles y eficaces, lo que permitirá el acceso de pequeñas y medianas empresas a este sistema.<sup>65</sup>

---

<sup>65</sup> Recomendaciones de la Comisión Europea al Consejo, de 13.09.2017, sobre la apertura de negociaciones para un Acuerdo por el que se establezca una corte multilateral para la resolución de conflictos en materia de inversiones. DO COM/2017/0493 final

Fach Gómez, K., "Unión Europea e Inversiones internacionales: el futuro de los mecanismos de resolución de controversias inversor-Estado", *Revista Española de Derecho Internacional*, Vol.69, Nº1, 2017, págs 295-302.



Por otra parte, la determinación de la naturaleza jurídica del Tribunal Permanente de Inversiones es una cuestión primordial, bien como órgano judicial internacional o bien como organismo arbitral privado. En el primer caso, sería necesario adoptar normas propias referidas al reconocimiento y ejecución de sentencias en el Convenio o instrumento por el que se cree el tribunal. En el segundo caso, se beneficiaría de las disposiciones de la Convención de Nueva York de 1958 sobre el reconocimiento y aplicación de laudos arbitrales extranjeros. Por ahora, parece ser que la posición de la Comisión europea es de que este Tribunal revista el carácter de órgano judicial internacional.

Sin embargo, la creación de este Tribunal multilateral tiene difíciles muros que sobrepasar, de acuerdo con algunos sectores doctrinales e institucionales.<sup>66</sup> En primer lugar, la Unión Europea tiene por delante un arduo proceso de negociaciones si quiere que su Tribunal multilateral sea ratificado por un número alto de Estados. En segundo lugar, este sistema conviviría durante bastante tiempo con sistemas bilaterales de arbitraje de inversiones, ya que, en un principio, es probable que no muchos Estados se adhieran a él; lo que, a su vez, lleva consigo un riesgo de discrepancia de resoluciones en el derecho internacional de las inversiones. En tercer lugar, las enormes dificultades que presentan las negociaciones multilaterales, como ya pudimos ver cuando hablamos de la OMC y su paralización. En cuarto lugar, la prohibición de las partes de designar al Tribunal es recibida por algunos sectores como una intromisión ilegítima en la autonomía de voluntad de las partes en conflicto, contribuyendo a la politización de las disputas pues serán los Estados miembros del Tribunal los que, de una u otra manera, designarán a los miembros del mismo. Y la lista continúa...

En conclusión, la propuesta de la Unión por un Tribunal Internacional de Inversiones es una apuesta ambiciosa, con múltiples posibles beneficios, pero también con aparentes dificultades y eventuales defectos. Lo claro es que el proceso será lento, pues la negociación multilateral siempre se ha caracterizado por su lentitud, debida principalmente al número altísimo de intereses contrapuestos.

---

Pascual Vives, F. J., "El futuro del arbitraje de inversión en los acuerdos internacionales celebrados por la Unión Europea", Revista electrónica de estudios internacionales, nº33, 2017

<sup>66</sup>Charris Benedetti, J. P., "La Propuesta de un sistema de cortes de inversiones: ¿realmente resuelve los problemas?", Revista Derecho del Estado, Universidad de Externado de Colombia, Nº42, enero-abril de 2019, págs 83-115

Pascual Vives, F., "La Unión Europea y el Arbitraje de Inversión en el CETA y el TTIP.", Revista española de derecho internacional, vol. 69, nº1, enero-julio 2017, págs. 287-294.

Fernández Masiá, E., "Hacia la creación de un Tribunal Internacional de Inversiones", Diario LA LEY, nº 8650, 2015.

- **Compatibilidad con el Derecho de la Unión Europea**

En el epígrafe anterior comentamos la compatibilidad del derecho europeo con los sistemas de arbitraje de inversiones, tanto a nivel intracomunitario como extracomunitario. Por lo tanto, es necesario comentar las tensiones existentes entre el Sistema de Tribunales de Inversión y el Derecho de la Unión Europea.

Una posible incompatibilidad la encontramos con el principio de autonomía del ordenamiento jurídico de la UE, que establece que el TJUE es el único órgano con competencias para interpretar y aplicar el Derecho de la Unión. Este principio garantiza que ningún otro órgano jurisdiccional pueda vincular a la Unión Europea mediante su propia interpretación del Derecho europeo. Por ello, si los Tribunales de inversión han de considerar el derecho interno de un Estado (donde está incluido el europeo) en sus resoluciones, y, en cierta medida, interpretarlo y aplicarlo, la Unión, que queda vinculada por pronunciamientos de este Tribunal, quedaría vinculada también por esa interpretación de su Derecho dada por él<sup>67</sup>. No obstante, al igual que en el caso de los APPRI extra-UE, en el Sistema de Tribunales de Inversión una de las partes no es miembro de la Unión y no responde ante este principio, por lo que la interpretación hecha para estos APPRI extracomunitarios puede también extrapolarse a esta situación. Asimismo, la Comisión Europea ha adoptado diversos mecanismos en sus tratados con la finalidad de separar totalmente el Derecho de la Unión Europea con el Derecho de las inversiones: las demandas deben referirse exclusivamente a violaciones de las disposiciones de los acuerdos de inversión, considerar como cuestión accidental y fáctica la interpretación del derecho interno o la declaración de que las resoluciones de los tribunales arbitrales no vincularán a los órganos jurisdiccionales nacionales<sup>68</sup>.

Otra posible controversia puede surgir en torno a la competencia exclusiva del TJUE respecto a la responsabilidad patrimonial de la Unión. En virtud del artículo 268 TFUE, los particulares que pretendan el resarcimiento de daños causados por actos de la Unión solo pueden dirigirse ante el TJUE. Asimismo, el artículo 218 TFUE sujeta los acuerdos

---

<sup>67</sup> Es la misma interpretación que llevó al TJUE a concluir que los APPRI intra-UE eran contrarios al derecho de la Unión. Véase Sentencia del Tribunal de Justicia de la Unión Europea, de 6 de marzo de 2018, en el asunto Achmea (DO C 161 de 7.5.2018, p. 7/8)

<sup>68</sup> Como ejemplo de estas medidas podemos citar el artículo 8.31 apartado segundo del AECG: “El tribunal no será competente para determinar la legalidad de una medida que supuestamente constituya una violación del presente Acuerdo, de conformidad con el Derecho interno de una Parte. Para mayor seguridad, al determinar la compatibilidad de una medida con el presente Acuerdo, el tribunal podrá tener en cuenta, en su caso, el Derecho interno de una Parte como un elemento de hecho. Al hacerlo, el tribunal seguirá la interpretación predominante dada al Derecho interno por los órganos jurisdiccionales o las autoridades de dicha Parte, y cualquier sentido que el tribunal haya dado al Derecho interno no será vinculante para los órganos jurisdiccionales o las autoridades de dicha Parte.”

internacionales celebrados por la Unión al derecho originario estipulado en los Tratados Constitutivos. Por lo tanto, cualquier tipo de previsión en un tratado de inversión que permita a los inversores reclamar daños y perjuicios en un Tribunal distinto al TJUE entrará en conflicto con la competencia exclusiva de este último. Además, la jurisprudencia del TJUE se decanta claramente por una interpretación restrictiva de la obligación de resarcimiento de daños de la Unión, reduciéndola a casos de extrema gravedad o daños derivados de actos ilegales, con el objetivo de que la libertad regulatoria de la Unión y de sus Estados miembros no se vea coartada por posibles reclamaciones de inversores. Por el contrario, los tribunales arbitrales son ampliamente conocidos por imponer sumas muy consistentes a los Estados cuando adoptan medidas regulatorias que afectan a las inversiones de particulares, aunque actúen de forma legítima en ejercicio de su potestad legislativa.<sup>69</sup>

No obstante, el TJUE ha resuelto la cuestión acerca de la compatibilidad de estos nuevos tribunales permanentes de inversiones con el Derecho de la UE en su Dictamen 1/17, de 30 de abril de 2019<sup>70</sup>. Toda la presente argumentación del Tribunal se basa en las disposiciones del AECG.

- Principio de autonomía del ordenamiento jurídico de la Unión. El Tribunal considera que un acuerdo internacional puede incidir en las competencias de la Unión, siempre que se asegure la naturaleza esencial de esas competencias y no se vulnere el marco constitucional propio de la Unión. El TJUE declara que tanto el Tribunal de primera instancia, como el de apelaciones y el posible tribunal multilateral son compatibles con el Derecho de la Unión, siempre que sus facultades de interpretación y aplicación de las disposiciones del Acuerdo de inversiones no abarquen disposiciones del Derecho de la Unión distintas a las del acuerdo. Por lo tanto, estos tribunales no adquieren competencias de interpretación y aplicación del derecho europeo, más allá de las propias del acuerdo de inversiones. Igualmente, el AECG atribuye a la Unión la competencia para determinar quien ha de actuar como demandado, si la propia Unión o un Estado miembro concreto. De esta manera, se cierra la puerta al tribunal de inversiones para que decida sobre cuestiones de reparto de competencias.

---

<sup>69</sup> Mangas Martín, Araceli, y Liñán Nogueras, Diego J.: ‘‘Instituciones y derecho de la Unión Europea’’, 9ª edición, Tecnos, Madrid, 2016.

<sup>70</sup> Dictamen 1/17, de 30 de abril de 2019 (ECLI:EU:C:2019:341).

Es conveniente hacer mención de que este Dictamen fue solicitado por el Reino de Bélgica con respecto al sistema de Tribunales de inversión previsto en el AECG.

Asimismo, el AECG veta a las partes a entablar demandas contra los Estados receptores de inversión con respecto a determinadas políticas públicas democráticamente asumidas por ellos.

- Principio general de igualdad de trato. Se podría afirmar que los inversores canadienses disponen de un mecanismo privilegiado para recurrir medidas de la Unión por medio del Tribunal de inversiones del AECG (lo que no es posible para inversores europeos que invierten en el territorio de la propia Unión). No obstante, el TJUE entiende que los inversores europeos en Europa también disponen de mecanismos suficientes para recurrir medidas de cualquier Estado miembro o la propia Unión.
- Exigencia de efectividad del Derecho de la Unión. Hace referencia explícita al caso de que el Tribunal del AECG pueda anular una multa impuesta por la Comisión o la autoridad competente de un Estado miembro debido a una infracción de derecho de la competencia. Sin embargo, esto no es motivo suficiente para determinar la incompatibilidad del tribunal de inversiones con el Derecho de la UE, ya que, el propio derecho comunitario prevé mecanismos para anular multas en situaciones similares, si adolecen de vicios semejantes a los que puede apreciar el tribunal de inversiones a la hora de anular esas multas.
- Derecho a juez independiente. En primer lugar, por lo que se refiere al derecho a juez en sí mismo, es decir, al derecho a acceso a la justicia, el TJUE considera que el AECG incluye mecanismos suficientes para asegurar la accesibilidad de pequeñas y medianas empresas a su sistema de tribunales de inversiones. En segundo lugar, el TJUE también afirma que las medidas del AECG, y las propias características de la Unión y Canadá, son suficientes para salvaguardar la independencia de los jueces.

En conclusión, el Tribunal de Justicia de la Unión Europea afirma que la creación de un órgano internacional de resolución de controversias en el marco de un acuerdo internacional, encargado de interpretar las disposiciones de dicho acuerdo y cuyas decisiones vinculen a la Unión es compatible con el Derecho de la Unión Europea.

## V. CONCLUSIÓN

A lo largo de este trabajo hemos visto como la Unión ha ido haciendo uso de sus competencias en materia de Política Comercial Común a medida que éstas se ampliaban, como han evolucionado los acuerdos comerciales suscritos por ella y como funciona y puede ser mejorado el derecho internacional en materia de solución de controversias entre inversores y Estados. De todo ello, podemos aprender que la Unión y, en general, el mundo internacional del derecho se encuentra en constante evolución, dejando a los Estados e instituciones internacionales la difícil tarea de regular y normativizar los cambios que se dan a diario en nuestra sociedad. Ante esta enorme responsabilidad es lógico que se den diversas deficiencias en la normativa y regulación.

La Política Comercial Común permite a la Unión negociar acuerdos comerciales internacionales de forma unificada, a la vez que refuerza la posición de esta organización y contribuye al proceso de integración europea. Por otra parte, algunos sectores consideran que una amplia Política Comercial Común de la Unión puede dar lugar a acuerdos internacionales que no satisfacen ni benefician a todos los Estados miembros por igual. Queda en manos de cada uno, a la luz de lo explicado, el formarse una opinión al respecto.

Por otra parte, los mecanismos de resolución de controversias internacionales siempre han suscitado gran polémica y recelo, especialmente por su competencia para condenar a Estados parte y particulares por igual. Esta polémica se ve incluso acrecentada en el campo de las inversiones ya que los tribunales arbitrales de inversión, en muchas ocasiones, han condenado a Estados a pagar sumas de dinero considerables por la adopción de medidas que afectan a inversores privados y violan lo establecido en el correspondiente acuerdo de inversión, aunque éstos estuvieran actuando legítimamente en ejercicio de sus competencias regulatorias. No obstante, los mecanismos de resolución de controversias son cruciales en el campo de las inversiones, aportando seguridad a los inversores y atrayendo capitales extranjeros para que influyan positivamente en el crecimiento de la economía de los Estados.

Es obvio que el sistema actual de arbitraje requiere de reformas estructurales que permitan adaptarlo a las nuevas exigencias del tráfico mercantil y de los Estados, que ante una globalización acrecentada no quieren ver sus poderes regulatorios disminuidos. La regulación de políticas tan importantes como el medio ambiente, la protección de la salud, los derechos laborales... no pueden quedar, indirectamente, en manos de árbitros

internacionales. Es necesario un nuevo sistema que pueda dar una respuesta satisfactoria a las dudas y miedos que se vierten sobre el sistema actual de solución de controversias inversor-Estado.

En torno a esta necesidad de reforma, se formularon las propuestas de la Unión, analizadas en el presente trabajo. Es tarea de cada uno considerarlas, bien como un mecanismo totalmente adecuado, bien como un instrumento totalmente ineficaz, o bien como una buena apuesta que adolece de ciertas imperfecciones.

En suma, tanto los argumentos a favor como en contra contribuirán al establecimiento de un sistema reformado de solución de controversias en materia de inversiones, que intentará dar respuesta a los miedos de sus detractores, al mismo tiempo que mantendrá unas líneas generales acordes con el fomento de la inversión y la creación de un sistema justo y eficiente.

## **VI. BIBLIOGRAFÍA**

### **Literatura y doctrina**

1. Mangas Martín, Araceli, y Liñán Noguerras, Diego J.: ‘Instituciones y derecho de la Unión Europea’, 9ª edición, Tecnos, Madrid, 2016.
2. González Alonso, L. N., “La política comercial y relaciones exteriores de la Unión Europea”, Tecnos, Madrid, 1998.
3. Iruretagoiena Agirrezabalaga, I., “Por fin un poco de luz en el farragoso debate competencial en el marco de los nuevos tratados de comercio e inversión de la Unión Europea. Dictamen 2/15 del Tribunal de Justicia de la Unión Europea”, LA LEY: Unión Europea, nº50, 2017.
4. Fernández Rozas, J.C., “Permanencia y expansión del bilateralismo: Los acuerdos comerciales de nueva generación entre la Unión Europea y terceros países”, LA LEY: Unión Europea, nº68, 2019.
5. Calonge Velázquez, A. “Políticas comunitarias. Bases jurídicas”, 1ª edición, Lex Nova, Valladolid, abril 2002.
6. Sánchez, V. M. “Derecho de la Unión Europea”, 4ª edición, Huygens, Barcelona, 2017
7. García López, J.A., “El acuerdo económico y de comercio global UE-Canadá (CETA): el impacto de las reglas de origen preferenciales”, LA LEY: Unión Europea, nº42, 2016.
8. Rodríguez Magdaleno, R. I., “La aplicación provisional del Acuerdo Económico y Comercial Global (CETA): ¿Preludio de la entrada en vigor?”, LA LEY: Unión Europea, nº46, 2017.
9. González, M. J., Gordo, E. y Manrique, M., “Los acuerdos comerciales de nueva generación de la UE: el tratado CETA”. Boletín Económico- Banco de España, n3, 2017.
10. López Rodríguez, A. M., “el Sistema de Tribunales de inversión. Posibles incompatibilidades con el Derecho Europeo”, Cuadernos europeos de Deusto, nº57, 2017, pages 29-68.
11. Iruretagoiena Agirrezabalaga, I., “Competencia de la Unión Europea en materia de inversiones extranjeras y sus implicaciones en el arbitraje inversor-Estado.”, Arbitraje: Revista de arbitraje comercial y de inversión, vol.4, nº1, 2011, pages 117-136.

12. Pascual Vives, F. J. “El arbitraje de inversiones en los recientes APPRI españoles”, *Revista electrónica de estudios internacionales*, nº18, 2009.
13. Fernández Rozas, J. C., “Internacionalismo vs Mercatorismo en la especialización del arbitraje internacional”, *Arbitraje, Revista de Arbitraje Comercial y de Inversiones*, 5/1 (2012):37-90, 70.
14. Claros Alegría, P., “El sistema arbitral del Centro Internacional de Arreglo de Diferencias relativas a Inversiones (CIADI)”, *Spain arbitration review: revista del club español de arbitraje*, nº1, 2008, págs 11-55.
15. Menéndez Arias, M. J. y Gómara, J. L., “El Tribunal Permanente y otras propuestas de reforma del Arbitraje de Inversión”, *Anuario de arbitraje 2018*, editorial Aranzadi, 2018, BIB2018/8277.
16. L. González García, Jean E. Kalicki, Anna Joubin-Bret. Brill/Nijhoff, “Reshaping the Investor-State Dispute Settlement System: Journeys for the 21st Century”, *The journal of world investment & trade*, vol 17, nº5, 2016, págs 853-870.
17. Schultz, T., “Against consistency in Investment Arbitration”. In Z. Douglas, J. Pauwelyn, & J. V. (Eds.), “The Foundations of International Investment Law: Bringing Theory Into Practice”, Oxford University Press, Nueva York, 2014, p. 297-316.
18. Fernández Rozas, J. C., “Conjeturas en torno a la nueva política global europea en materia de inversión internacional tras el Reglamento núm. 912/2014”, *LA LEY: Unión Europea*, nº 18, 2014, págs. 5-27.
19. Iruretagoiena Agirrezabalaga, I., “La sentencia del TJUE en el asunto Achmea: el adiós al arbitraje de inversiones de los APPRI intra-UE en la Unión Europea (y algo más).”, *LA LEY: Unión Europea*, nº60, 2018.
20. “Task Force Report on the investment Court System Proposal”, Investment Treaty Working Group of the International Arbitration Committee, American Bar Association Section on International Law, 14 october 2016.
21. Fach Gómez, K., “Unión Europea e Inversiones internacionales: el futuro de los mecanismos de resolución de controversias inversor-Estado”, *Revista Española de Derecho Internacional*, Vol.69, Nº1, 2017, pags 295-302.
22. Pascual Vives, F. J., “El futuro del arbitraje de inversión en los acuerdos internacionales celebrados por la Unión Europea”, *Revista electrónica de estudios internacionales*, nº33, 2017



23. Charris Benedetti, J. P., “La Propuesta de un sistema de cortes de inversiones: ¿realmente resuelve los problemas?, Revista Derecho del Estado, Universidad de Externado de Colombia, N°42, enero abril de 2019, pags 83-115
24. Pascual Vives, F., “La Unión Europea y el Arbitraje de Inversión en el CETA y el TTIP.”, Revista española de derecho internacional, vol. 69, nº1, enero-julio 2017, pags. 287-294.
25. Fernández Masiá, E., “Hacia la creación de un Tribunal Internacional de Inversiones”, Diario LA LEY, nº 8650, 2015.
26. Iruretagoiena Agirrezabalaga, I., “La firma del Acuerdo Económico y Comercial Global entre la Unión Europea y Canadá: un primer y decisivo paso hacia el establecimiento de un renovado marco legal para las inversiones extranjeras en el ámbito europeo y global”, La Ley: Unión Europea, nº42, 2016.

### **Legislación comunitaria e internacional**

1. Acuerdo Económico y Comercial Global (AECG): DO L 11 de 14.1.2017, p. 23/1079
2. Versiones consolidadas del Tratado de la Unión Europea y del Tratado de Funcionamiento de la Unión Europea: DO C 202 de 7.6.2016, p. 1/388
3. Reglamento (UE) nº952/2013 del Parlamento Europeo y del Consejo, de 9 de octubre de 2013, por el que se establece el código aduanero de la Unión (DO L 269 de 10.10.2013, p. 1/101).
4. Reglamento (UE) nº2015/755 del Parlamento Europeo y del Consejo, de 29 de abril de 2015 (DO L 123 de 19.5.2015, p. 33/49)
5. Reglamento (UE) nº 2015/479 del Parlamento Europeo y del Consejo, de 11 de marzo de 2015 (DO L 83 de 27.3.2015, p. 34/40)
6. Reglamento (UE) 2016/1036 (DO L 176 de 30.6.2016, p. 21/54), de 8 de junio de 2016, del Parlamento Europeo y del Consejo.
7. Reglamento (UE) 2016/1037 (DO L 176 de 30.6.2016, p. 55/91), de 8 de junio de 2016, del Parlamento Europeo y del Consejo.
8. Reglamento (UE) 2015/1843 del Parlamento Europeo y del Consejo, de 6 de octubre de 2015 (DO L 272 de 16.10.2015, p. 1/13,
9. El Acuerdo de Asociación Económica entre la UE y Japón (BOE L 330 de 27.12.2018, p. 1)
10. Acuerdo sobre el Espacio Económico Europeo: DO L 1 de 3.1.1994, p. 3/522

11. Acuerdo de comercio e inversión entre la UE y Singapur  
<http://trade.ec.europa.eu/doclib/press/index.cfm?id=961>
12. Acuerdo de libre comercio entre la UE y Corea del Sur: DO L 127 de 14.5.2011, p. 6/1343
13. Acuerdo de comercio e inversión entre la UE y Vietnam: DO L 329 de 3.12.2016, p. 8/42
14. Decisión (UE) 2017/38 del Consejo de 28 de octubre: DO L 11 de 14.1.2017, p. 1080/108.
15. Notificación relativa a la aplicación provisional del Acuerdo Económico y Comercial Global entre Canadá, por una parte, y la Unión Europea y sus estados miembros, por otra: DO L 238 de 16.9.2017, p. 9/9.
16. Reglamento de arbitraje de la Comisión de Naciones Unidas sobre el Derecho Mercantil Internacional: <https://www.uncitral.org/pdf/spanish/texts/arbitration/arb-rules-revised/arb-rules-revised-s.pdf>
17. Convenio sobre Arreglo de Diferencias relativas a Inversiones entre Estados y Nacionales de otros Estados”, hecho en Washington, D.C. el 18 de marzo de 1965: BOE» núm. 219, de 13 de septiembre de 1994, páginas 28286 a 28294
18. Reglamento (UE) 1219/2012 (DO L 351 de 20.12.2012, p. 40/46), del Parlamento Europeo y del Consejo.
19. Recomendaciones de la Comisión Europea al Consejo, de 13.09.2017, sobre la apertura de negociaciones para un Acuerdo por el que se establezca una corte multilateral para la resolución de conflictos en materia de inversiones. DO COM/2017/0493 final

## **Jurisprudencia del Tribunal de Justicia de la Unión Europea**

1. Dictamen 1/75 de 11 de noviembre de 1975: DO ECLI:EU:C:1975:145.
2. Sentencia Donckerwolcke, 41/76 de 15 de diciembre de 1976: DO ECLI:EU:C:1976:182.
3. Sentencia Bulk Oil, 174/84 de 18 de febrero de 1986: DO ECLI:EU:C:1986:60.
4. Dictamen 1/78: <http://curia.europa.eu/juris/showPdf.jsf?jsessionid=9ea7d2dc30db4e41f8f177d74908ae15fbdaf33d4297.e34KaxiLc3qMb40Rch0SaxuLbNz0?text=&docid=89829&pageIndex=0&doclang=ES&mode=lst&dir=&occ=first&part=1&cid=4102583>.
5. Sentencias Massey-Ferguson de 12 de julio de 1973 (DO ECLI:EU:C:1973:90)

6. Sentencia Comisión c. Consejo de 26 de marzo de 1987 ( DO ECLI:EU:C:1987:163).
7. Dictamen 1/94, de 15 de noviembre de 1994, del TJUE (DO ECLI:EU:C:1994:384).
8. Sentencia TJUE de 31 de marzo de 1971 (DO ECLI:EU:C:1971:32)
9. Dictamen 2/15 adoptado por el pleno del TJUE el 16 de mayo de 2017 y relativo al Acuerdo de libre comercio UE-Singapur (DO C 239 de 24.7.2017, p. 3/3).
10. Dictamen 2/00 (ECLI:EU:C:2001:664)
11. Sentencia de 30 de septiembre de 1987, Demirel, C-12/86 (ECLI:EU:C:1987:400)
12. Sentencia de 19 de marzo de 2002, Comisión c. Irlanda, C-13/00 (ECLI:EU:C:2002:184)
13. Dictamen 3/94, de 13 de diciembre de 1995 (ECLI:EU:C:1995:436).
14. Dictamen 1/17, de 30 de abril de 2019 (ECLI:EU:C:2019:341).
15. Sentencia del Tribunal de Justicia de la Unión Europea, de 6 de marzo de 2018, en el asunto Achmea (DO C 161 de 7.5.2018, p. 7/8).
16. Asunto C-205/2006 Comisión/Austria (DO C 102 de 1.5.2009, p. 2/2).
17. Asunto C-249/2006 Comisión/Suecia (DO C 102 de 1.5.2009, p. 2/3)
18. Asunto C-118/2007 Comisión/Finlandia (DO C 24 de 30.1.2010, p. 3/3)
19. Sentencia de 6 de marzo de 2018, en el asunto Achmea (DO C 161 de 7.5.2018, p. 7/8)

### **Enlaces a páginas web oficiales**

- <http://www.europarl.europa.eu/factsheets/es/sheet/161/la-union-europea-y-la-organizacion-mundial-del-comercio>
- [https://www.wto.org/spanish/thewto\\_s/thewto\\_s.htm](https://www.wto.org/spanish/thewto_s/thewto_s.htm)
- <https://www.consilium.europa.eu/es/infographics/eu-trade-negotiation/>
- [https://www.academia.edu/26944168/LA\\_POL%C3%8DTICA\\_COMERCIAL\\_DE\\_LA\\_UE\\_Y\\_SU\\_IMPACTO\\_EN\\_LOS\\_DERECHOS\\_LABORALES\\_UNA\\_APROXIMACI%C3%93N\\_A\\_LOS\\_POSIBLES\\_EFECTOS\\_DE\\_LA\\_FIRMA\\_DEL\\_TTIP\\_Y\\_DEL\\_CETA](https://www.academia.edu/26944168/LA_POL%C3%8DTICA_COMERCIAL_DE_LA_UE_Y_SU_IMPACTO_EN_LOS_DERECHOS_LABORALES_UNA_APROXIMACI%C3%93N_A_LOS_POSIBLES_EFECTOS_DE_LA_FIRMA_DEL_TTIP_Y_DEL_CETA).
- <http://ec.europa.eu/trade/policy/in-focus/ceta/ceta-chapter-by-chapter/>
- <https://icsid.worldbank.org/sp/Pages/about/default.aspx>
- [https://unctad.org/en/PublicationsLibrary/webdiaepcb2013d4\\_en.pdf](https://unctad.org/en/PublicationsLibrary/webdiaepcb2013d4_en.pdf)